

2936

AV

13

26 FEB 1957



2

1957

# 中央合作通訊

# 中央合作通訊

一九五七年二月号目录

总第七十一期

## 評論

- (一) 正确認識市場开放的積極作用..... (1)
- (二) 供应工具原料, 支持多种經營..... (3)
- 妥善解决农民經商問題 ..... 正文 (4)
- 古城鎮管理自由市場的做法 ..... 山西省社晉南專办工作組 (5)
- 洋河供銷社办理代銷業務的几种形式 ..... 辽宁省社私改办公室 (7)
- 積極准备收購新茶 ..... 全国供銷合作总社茶叶局採購处 (8)
- 大力採購和利用麻类代用品 ..... 赵济民 (9)
- 江苏省的麻为什么供不应求? ..... 赵 煦 (10)
- 安徽省指导茶叶生产的做法 ..... (11)
- 对調整农村採購網的若干意見 ..... 皇甫超 (12)
- 应该糾正压級压价現象 ..... 杜鳳鳴 (13)
- 双龙区初步調整农村採購網 ..... 四川省社私改办公室 (14)
- 上遙供銷社帮助羣众搞副業 ..... 魏來發 (15)
- 組織小商贩經營苗猪 ..... 浙江省社生产資料处 (16)
- 程村供銷社为啥忽視救災業務? ..... 李鵬德 (17)
- 宝山县社改进杂肥組織供应方法 ..... 王永生 陆文元 查海若 (18)
- 对推广大型农具問題的商榷 (工作研究) ..... 克 己 (19)
- 唐閘軋花厂是怎样提高質量的? ..... (20)
- 1956年的流通費用为什么上升这么多 ..... 全国供銷合作总社財務計劃处 (21)
- 改进統計調查方法問題的意見 ..... 周景堯 (22)
- 社会主义竞赛中的几个問題 ..... 袁曉之 朱敷和 (24)
- 認真貫徹商店工作暫行規則 ..... 全国供銷合作总社貿易組織与技术处 (25)
- 采取多种方式解决运输困难 ..... (26)
- 杂談: 从一幅漫画談起 ..... 集 愚 (27)
- 特写 文平同志 ..... 声 机 (28)
- 雪 后 ..... 王遇春 (29)
- 归 途 ..... 楊志成 (31)
- 詩歌 自 豪 ..... 涂 碧 (31)
- 小品: 盜 馬 ..... (32)
- 編后談 ..... (32)
- 城乡之間 (木刻) ..... 張方 (封面)

## 中央合作通訊

編輯者: 中华全国供銷合作总社  
(北京东直門外)

总發行处: 郵电部北京郵局

(月刊)

1957年第2期

出版者: 財政經濟出版社  
(北京西总布胡同7号)

訂購处: 全国各地郵电局

(总第71号)

1957年2月11日出版

印刷者: 北京印刷厂

代訂代銷处: 全国各地新华書店

定价: 每册0.16元

(期0073号) (本期印数58,300册)

(上期实际出版日期: 1957.1.11)





## (一) 正確認識市場

# 開放的積極作用

在近兩、三個月內，全國絕大部分省份，都陸續開放了國家領導下的自由市場。這一措施的推行，雖然時間還不久，但它對於整個農村市場的影響卻是極其廣泛的。尤其是在開放市場初期，出現了一定程度的混亂現象，一部分供銷合作社幹部就開始懷疑起來：開放自由市場到底是好？還是不好？甚至在行動上也猶豫起來。因此，正確地估價開放自由市場的積極作用，正確地分析和認識市場某些缺點產生的原因，對於進一步貫徹開放自由市場的政策，有着非常重要的作用。

首先需要認識到：開放國家領導下的自由市場，是為了在社會主義統一的商業市場形成以後，更好地活躍農村物資交流，刺激農副業以及土特產品的廣泛增產，進一步滿足城鄉人民的需要。從這個基本要求來衡量開放市場後的效果，不論就省範圍或全國範圍來看，基本上發展是健康的，效果也是良好的。其中突出的表現是市場更加活躍了。

由於自由市場措施的推行，那種“無證不准營業”，“座商不許趕集”，“不許外地進貨”，以及不論什麼商品都要執行“一個價格”的過嚴過死的管理辦法，已經有了改變。基層零售單位可以根據當地人民的不同要求，選購各種類型的产品，組織供應，尤其是小商小販，開拓貨源、增加商品品種，經營積極性大大提高，商品流通中的死滯、阻塞現象有了克服，這就大大有利於在商業工作上調動一切積極因素，為城鄉物資交流服務。

市場開放後，商品量增多了，流通範圍也更加寬廣，尤其是小土副產品和副食品增加的数量更大。在城市，職工群眾可以隨時買到新鮮的蛋品、蔬菜和雞鴨；在农村集鎮，集日

趕集的農民可以隨時吃到各種熟食、零吃，排隊吃飯的擁擠現象大大減少；各種土副產品的行棧，相繼有了恢復，許多過去沒有銷路的产品，市場開放後找到了銷路。如河南信陽李家寨的山花椒、藥白果、木柴，內黃縣馬山口的葛根、追骨風等藥材，都在自由市場開放後，為武漢市的商店買去。不少市場的典型調查中都證明：農民貿易額較前有了許多增長。陝西渭南固始鎮十二月十九日一個集日的調查，僅蔬菜一項，農民貿易成交額即占該鎮整個蔬菜市場成交額的50%以上。通過農民貿易市場，更加方便了農民之間、社與社之間互換有無、調劑余缺。

自由市場的開放，對於供銷社改善經營管理方面的促進作用，也是極其明顯的。許多供銷社認識到：放寬土產市場的管理以後，仍然依靠一些過時的經營管理方法不行了。他們為完成採購計劃，為了掌握貨源，就更加關心農業社生產上的安排，更加關心對市場情況的調查研究，一些产品的價格也做了適當調整。像河南確山縣市場開放後，馬上抽調了一百六十一名幹部，深入到各鄉農業社，幫助他們進行土副產品的生產規劃，指導他們什麼應該多生產，什麼應該少生產，並幫助他們解決生產上的困難，在自願原則下，簽訂了購貨合同。這樣，就使供銷社的貨源有了保證，農業社的生產也明確了方向。從供銷社內部來講，上級社包攬過多的現象開始轉變，不少地區已經把業務下放，並更加關心下級社業務上的困難，加強了領導。因此，這些地區基層社的經營積極性也得到進一步的發揮。

上述市場情況的發展，對於農業社和農民開展多種生產的興趣，增加農民的收入，也有

很大的作用，尽管当前在生产上究竟增产多少表现还不明显，但市场中鸡、猪、鸭、羊成交量更加增多，土副产品的大量上市，这说明了群众的生产情绪已经大为提高；从农民增加收入方面还很难有个准确统计，但收入增加是可以肯定的。以江苏省的粗略计算，全省开放物资总值六亿元，经过产销直接见面，平均增加10—15%的收入，约可增加农民收入六千万到九千万元。从这些极零星的材料中，可以具体的看到开放自由市场的效果是良好的，发展也还是健康的。这是市场工作的基本方面。

目前市场工作中，的确存在着一定程度的混乱现象。这些问题，已经引起不少省市级领导机关的重视。新年过后，湖南、广东、山西、北京等地，总结研究了开放自由市场的情况，颁发了指示，因地制宜的明确了开放市场的范围和界限；规定了一些领导管理的方法。无疑，这将大大有助于开放市场工作的深入进行，并有助于它的健康发展。从当前市场上所存在的一些问题来看，如果仔细研究一下市场情况，就不难理解：许多问题的出现，并不是开放自由市场这项措施本身造成的，恰恰相反，原有工作中的许多问题，是在自由市场开放以后，更加明显的暴露出来了。对于这些问题，有些供销社已经进行或正在着手进行纠正，有些供销社还纠正的十分不够或者还没有引起应有的重视，在干部思想上和业务经营上，还远远落后于开放市场后的实际情况的需要。

思想上落后于实际需要的突出表现，是供销社的不少干部，对于开放自由市场的重要意义认识还很不深刻，他们还没有认识到：国家不可能把一切工农业生产 and 人民的消费，全部纳入计划，也不可能把所有商品的流通和分配全部纳入计划，因此，就需要在国家计划管理许可的范围内，通过自由市场，适当的利用价值规律，来调剂一部分农副业产品的生产和流通。由于对这种必要性认识不足，因此，对包揽经营的方法非常留恋，在这种思想支配下，不仅看到市场工作上本可克服的、暂时的某些缺点，就怀疑了开放市场的积极作用，而且市

场已经呈现活跃之后，仍然担忧这种活跃能不能经常，认为产品增多是“暂时现象”，是“提前出卖的结果”，不会“细水长流”，他们的主要理由是：还没有看到真正增加生产的产品在那里。这种意思就是说：要保证市场供应就不能开放市场；要开放市场某些物资就不能保证供应。他们忘记了，自由市场只是国家市场的补助形式，而国家市场仍然是社会主义市场的主力，自由市场的活动，都是按照国家整个市场的要求进行的；放宽一部分土副产品的管理，正是为了更好的刺激增产保证市场供应，某些产品的增产，又需要一定的时间才可以达到的。显然，把保证供应和开放市场对立起来的看法是缺乏根据的。

在我们的业务经营上，落后于实际的主要问题，是在开放自由市场以后许多已经暴露非常明显的缺点，还没有得到及时的纠正。诸如有些产品的经营环节仍然过多，购销差价过大，因而收购价格偏低的现象还没有扭转；机构的设置不尽合理，还不能方便人民的购销需要；对农民土副产品的生产还缺乏技术指导和安排；对农民贸易市场服务的一些行棧、交易所，还没有充分健全起来，对干部对群众的政策教育做的很差。因此应当开放的产品还没有放宽管理；应当管理的也没有过问。甚至在市场某些物资发生紧张情况的时候，还兴风助浪的进行抢购，全国总社天津、北京土产经营处的采购员先后跑到陕西安康专区，抢购国家统一收购的出口物资生漆，当地牌价每百斤一百三十元，他们出价二百四十元，抢购一万四千多斤，给当地供销社掌握市场工作造成很大困难，这种情况，只能造成市场混乱。实际上也是当前市场所以出现一些混乱情况的重要原因，值得各级供销社领导部门加以注意。

供销社合作社，在农村市场上，负有重要的领导责任，工作做的好坏，政策执行的正确与否，对自由市场开放有着举足轻重的作用，因此需要全体干部，首先是各业务部门的同志，严肃的按照自由市场的政策办事，通过购销业务活动引导自由市场深入一步的开放起来。



## (二) 供应工具原料, 支持多种經營

去年冬季, 各地农业社社員在积极进行农田基本建設的同时, 普遍开展了多种經營。各地供销社应进一步把供销业务搞好, 以支持农民开展多种經營的新要求。

各地供销社在支持农民开展多种經營方面是有成績的。为組織农民开展多种經營, 根据以銷定产, 以料定产的原則, 帮助农民拟制了多种經營的生产計劃; 为及时把农民生产出来的土副产品卖出去, 很多供销社和农业社、农民签订了采購合同。对銷路不暢的产品, 通过技术指导、就地加工、提高产品质量等办法, 积极为滞銷产品找到了可靠銷路。总之, 各地供销社在通过收購业务支持农民多种經營上, 确实起了很大作用。但是, 各地也有不少供销社忽视了对农民开展多种經營所需工具、原料的供应工作。这一問題如不迅速加以糾正, 就会使某些农业社、农民在开展多种經營上受到一定影响。

历来各地农民就有开展多种經營的習慣, 去年农业合作化以后, 由于劳动力的統一安排, 就使农民有了更多的富裕時間用来开展多种經營。去年四月, 当中共中央和国务院發出勤儉办社的指示后, 各地农业社和农民普遍重視和开展了多种經營; 尤其是国家領導下的自由市場开放后, 就更加刺激了农民开展多种經營的积极性。

供销社支持农民开展多种經營的办法之一, 就是作好采購工作, 作好了采購工作, 才能保証农民生产的土副产品及时銷售出去, 农民增加收入才会成为可能。但是, 在作好采購工作的同时, 还应作好供应工作, 因为要想生产各种土副产品, 就需要有足够使用的工具和原料, 如果不作好工具原料的供应工作, 社会需要的某些土副产品就根本無法进行生产。

为及时把开展多种經營所需的工具原料供应給农民, 各地供销社应事先作好調查研究工作。开展多种經營的工具和原料, 品种繁多, 規格复杂, 需要数量和使用習慣也有所不同, 如不摸清农民需要情况就盲目进貨, 無論在数量上或規格質量上就都不可能适合群众的要求。可是不少供销社对这一工作的重要性却認識不足。根据各地来稿和彙报材料来看, 各地供销社按照不同季节对农业生产所需的生产資料进行調查, 这是对的, 但是在进行这一調查的同时, 对于农民开展多种經營的需要情况的調查工作, 却做得極其不够。

农民开展多种經營是貫徹全年的大事。辽宁省昌圖县双庙区供销社, 抽出七名干部組成工作組, 在下二台子区帮助八个农业社进行了开展多种經營的规划时, 不仅給农民未經營过的产品找到了銷路, 而且明确了开展多种經營不同季节的不同内容。当地农民的諺語是: “春节編織搞得欢, 夏季采药上深山, 秋季打柴銷山貨, 冬季打獵拉脚不清閑。”因此, 在全年各个不同的季节里, 应把調查农民开展农业、副業生产需要情况的工作結合起来。

当前不少供销社在副業生产工具原料供应上經營的品种过少, 还不能滿足群众需要, 因此需要积极的組織貨源。內蒙布特哈旗、阿荣旗这些地区某些供销社, 仅准备了獵槍和野鷄枷子等工具, 群众想打魚却买不到魚網。群众买不到工具原料, 就無法开展多种經營, 正像吉林省扶余县胜發乡第四先鋒农业社社員們所說: “打老鼠还得有个油脂捻, 缺这少那的副業生产怎能搞得成。”因此, 各地供销社根据群众需要积极組織貨源的工作应列入議事日程。为此, 各地供销社应徹底进行一次清倉排队工作, 先弄清那些是群众需要而倉庫無貨的情况, 然

后再拟制进货计划。在組織货源时，应注意减少环节，以降低商品成本。凡是手工業生产社能制造而且可以产銷直接見面的适銷貨，供銷社可不插手經營，上級社經營的产品，下級社应及时反映当地群众需要情况，这样就可使上級社在及时下放的同时，还可有计划的向外調撥，以滿足更多群众的需要。要把供应农民开展多种經營所需工具原料的工作作好，还应注意發揮小商販的作用，如在小商販中有多年經營猪苗、小雞、小鴨等家畜家禽的能手；也有專門經營各种籽种的行家，因此，領導小商販作好組織货源和串乡銷售工作，也是能作好工具原料供应工作不可缺少的一支可靠的力量。当地供銷社和小商販無法供应的某些工具和原料，在减少环节，降低成本的前提下，也可以組織农業社、农民自行向外地进行採購。

开展多种經營所需的工具原料，絕大部分

可以就地解决，应注意就地取材。在同一个地区农業社和农業社之間掌握的副業生产的工具原料数量也不一样，有的工具和原料較富裕；有的則不够用，召开多种經營展覽会，不但可帮助农民找到更多的开展多种經營的門路，而且还可調剂工具原料的有無。广东省台山县冲萎区供銷合作社去年七月下旬就召开了一次多种經營展覽会，到会代表互相介紹各社苗种余缺情况后，相互調剂了山羊苗10只，母猪42头，香蕉、菠蘿苗2000多株，在解决各社所缺副業生产原料上起了一定作用。这是值得推荐的一个好办法，可供各地仿行。

在农業生产上首先要發展粮食生产，按比例發展經濟作物，同时也要發展多种經營，因此，各地供銷社在为农業生产服务的同时，还必须把帮助农民开展多种經營的任务担当起来。

## 妥善解决农民經商問題

### 正文

自由市場开放以后，各地相繼出現了农民經商的情况，有少数农民和农業社并開設純商業性的店鋪，这已成为当前自由市場工作中一个比較突出的問題，应引起各有关部門的广泛注意。

农民进行商業販运活动，就其后果来看，一般是很不好的。它不仅对于国家統購和統一收購物資的收購計劃完成上，有一定影响，在某些地区排挤了部分商販的業務；更重要的是，使农民对农業生产的兴趣大大降低，影响了农業生产和农業社的进一步巩固。不少农民在进行長途販运活动中，帶有很大的盲目性，他們不懂行情，缺乏經商知識，盲目乱跑的結果，造成了严重亏累，影响了生活的維持。即使有个別农業社或社員偶尔賺到一点錢，但和其在生产上所受的損失比較，和在各方面产生的一些不良后果比較，都是得不偿失的。

农業社和农民进行商業活动，反映了我們的政策宣傳教育工作做得十分不够。不少农業社干部和社員把經商当作多种經營的一个項目，一說找副業門路，就想經商做买卖。这是对政策的一种誤解。我們必須切实向农民講清楚，国家所提倡的多种經營，只是指多种多样农副業生产門路而言，是生产性質的，它的目的是在开辟多种生产門路、增加生产的基础上使农民增加收入。这

种收入是实实在在的。經商尽管有时也可能使某社某人增加收入，但它对整个社会來說，不仅不会增加財富，反而会削弱生产。所以，在劝止农民經商的时候，供銷社應該積極协助党和政府向农民講清副業生产和經商的界限，帮助农民積極开展多种經營。現在，有些地区已經采取这种办法，取得了显著成效。例如，广西省宾陽县蒙田区国泰农業社在安排所有本来打算弃农經商的社員时，撥出了九十三头小猪，分給其中沒有养猪的戶；抽調部分生活困难的剩余劳力，去搞茹粉、做鞭炮、打魚、燒磚等副業生产。結果，原来要弃农經商的有十七戶参加搞茹粉，十五戶做鞭炮，三戶打魚，兩戶燒磚，八戶参加修水庫；除有五戶外出經商的社員尚未回社外，都已停止做生意，安心生产了。

在解决农民經商問題的时候，必須正确地掌握国家鼓励农民开展农民貿易的精神。要使农民了解，农民貿易是指农業社和农民向市場直接出售自己的产品，而且这种产品必須是国家允許在自由市場上出售的；农業社和农民在一般情况下，不应当搞商業販运活动和開設店鋪。这是我們指导农民貿易的基本原则。

但是，在执行这条原則的时候，还需要各地供銷社根据当地的具体情况，因时、因地、因人制宜，不能机



械。例如，在某些副業生产門路确实不多，农闲季节劳动力剩余；且历史上又有以贩运作补助收入的地区，就可以考虑允许农民在农闲季节，短途贩运一些国家允许自由交易的物资，这样，就可以使农民在农闲时不致坐吃清穿，有事可作，能增加收入，也能活跃市场。至于短途贩运一些国营商业、供销社和商贩全都不经营，而又为群众所欢迎的产品，就更应当允许。广东省普宁县南径区，就有些农民每当农闲时，三、五人相约到潮阳、和平等邻县挑“红肉”（一种蚌类的肉）回村，再分给村里人到各村去卖。挑的人，两天挑一次，只能赚一元左右，而担子却有百来斤重，路也有成百里远；卖的人，天不亮就出门，赶一、二十里路，到偏僻的村庄去，花半天至一天的时间，只能赚三、五角钱。这实在是无异于一些搬运挑夫。而“红肉”这种东西，很容易发臭，连商贩都是不经营的，如果没有农民贩运，南径区的群众就很难吃到它，潮阳、和平等县生产者的“红肉”销路，也将受到限制。显然，这样的农民贩运完全应当保留下来。对于少数灾民和困难户，如果确无其它出路，又不影响现有商业人员的安排，也可以考虑允许暂时或长期地经营一点商业，作为生活的辅助。

## 古城鎮管理自由市場的做法

山西省社晉南專办工作組

山西襄汾县古城鎮在开放自由市場后，相应地采取了新的管理市場措施，保证了自由市場有领导、有秩序、正常地开放。

### 健全管理機構

在开始开放市場时，市場领导成員中存有兩種想法，一是怕在政策上犯錯誤，主張不管为妙；一是怕出乱子，主張不放为宜。如菜牛和菜羊，供销社說应当开放，讓群众自由买卖，而稅务所則反对，你爭我執，相持不下。有些产品因沒有明确是否开放，因此形成投机搶購，或农民不敢公开出售。

不管怎么說，自由市場自發地开放了，不敢开放不行，不加管理看来也不行。针对这种情况，該鎮的党政领导部門即組織有关干部进行了反复討論，在明确了自由市場必須开放，开放后更須加强领导之后，随即充实与健全了市場管理委員會的機構。这个委員會的組成人員，有乡党政、供销社、稅务所、銀行、粮站等單位的負責干部，还有工商联、公私合营中心商店等單位代表参加。委員會确定每半月召开一次會議，来分析研究市場情况。日常事务分別由主管部門負責，如粮站主管粮食市場，中心商店主管小商贩，比較复杂的农民貿易由供销社負責。这些單位在明确職責之后，都抽出干部經常負責研究市場情况，担負了市場管理工作。

事实上，現在已經有些地区开始或准备采取这种因时、因地、因人制宜，指导农民貿易的办法。河南省有些县就規定，有些笨重的或因交通不便不易运出的木材、木柴、木炭、竹竿等土特产品，可以鼓励农民在农闲季节作短途贩运，出售时商業部門应給以大力支持；有些地区农业社为安排个别老、残、孤、寡人員，准许用自用多余的产品，經營少量的熟食、湯食；有些灾荒地区，农民为了渡荒，就准许暂时贩运一些开放的土副产品；也有些边远的地区，旅店很少，旅客不便，在农业社有条件的情况下，經市場管理机构批准，农业生产合作社就可在沿途沒有市場的村庄，附帶开设留人小店和車馬店；还有些地区認為，在地广人稀的偏僻地区，商業部門的商業網不便下伸，农业社开设的小杂货鋪，可以保留下来，以便利群众購銷。这些做法，就其效果看，都是好的。

总之，在足以保证农民不放松农副業生产的前提下，不机械地拘泥于农民貿易的一般原則，只要办法妥当，就不但沒有害处，反而可以帮助农民增加收入，活跃市場，促进城乡物资交流。

### 宣傳結合指导

市場开放初期，該鎮党政部門曾在农业社社長會議上作了貫徹布置，供销社、粮站除組織职工学习了有关文件外，还利用黑板报、广播筒、結合門市零售或下乡供应来向农民宣傳开放自由市場的好处，講解开放的範圍界綫。在宣傳貫徹政策的同时，他們就考虑到光靠宣傳和行政管理还很不够，必須有可靠的保障来引导农民向正确的方向走。在这方面，古城鎮市場管理委員會采取的具体办法是：

（一）責成供销社通过供销社業務，大力帮助农业社开展副業生产，这样不仅可以通過組織生产，来解决市場上某些商品的不足，同时使农民有了副業生产可搞，搞商業活动的必定大大减少，就可以从根本上解决农民經商和统筹安排市場之間的矛盾。据去年十二月底的不完全統計，古城鎮周圍的十六个农业社搞副業的即达一千零八十人，較去年同期增加60%左右。他們搞的有編制、縫紉、彈花、軋花、运输以及燒石灰、燒磚瓦、熬硝等十九种副業。为了帮助农业社解决搞副業生产中的困难，古城鎮供销社先后供应了元鉄、鉄錘、鉄輪小車、膠輪車、黃草紙、紅紙、鉄鍋、風匣等价值三万七千多元的生产工具和原料，并尽力設法帮助农业社找到产品銷路。如京安村高潮农业社原有六十七人生产紙炮，經



供銷社積極收購、供應原料，并組織社內就地搞原料熬火硝后，又解決了二十四人的副業門路問題。五星農業社編制的筐和苞片，供銷社為之多方設法找到銷路后，使該社的編制副業生產大大擴大，參加編制的人數有一百七十七人，較去年增長172%。預計三個月可收入一萬五千元。

(二) 該鎮根據省人民委員會規定的農副產品開放範圍和本地情況，具體地組織指導農民貿易。首先是在保證完成國家統購任務的前提下，組織農民出賣剩餘糧食，三個月來群眾自由上市交易的糧食共達十一萬多斤，除群眾互換互劑外，國家糧食採購站還收購、換購了七萬八千多斤。其次是根據實際情況給農民一些靈活性，如允許農民自由出賣等外烤烟，允許農民完成統購后可以出賣花生等。再有是積極組織農民上市出賣第三類商品，如梨、柿餅、鷄、蔬菜、菜羊等，只要是自產自銷不是販賣，就可以自由買賣。為了便于管理，還按不同產品劃分了交易市場。

此外，對農民一時不易具體區分的農商界綫問題，採取了隨時發現、隨時指導的辦法，避免了市場混亂。如發現興平庄農業社社員伊樹山從汾城販來三百斤粉條在市場上出賣，另一個農業社員從國營公司套購了不少沙糖作成糖塊在市上批發零售，都對他們進行說服動員，讓他們放棄了商業和投機活動。總之，對於小額的農民經商活動，都是通過依靠群眾監督，採用說服教育的辦法來解決的，即達到了該管則管的目的，也提高了農民的思想認識。

(三) 運用市場上舊有習慣的服務形式，來為群眾服務。該鎮糧食購銷站根據群眾的要求，先後給農民辦理了代換和代賣糧食；供銷社旅店服務員利用留客的機會給買賣雙方作媒介，先後介紹十餘家小商販買了蒲縣、大宇等地農民運來的梨子四百多斤。此外，供銷社還在蔬菜土產市場上，設立了一個人和一根秤，除負責打掃市場，還幫助過秤，解決了山里來人不帶秤不好賣貨的困難。另外，供銷社還計劃建立一個農民交易服務部，來組織成交和辦理一些代存代賣業務。

#### 分別情況來管理

為了管理好市場，避免市場混亂，該鎮市場管理委員會對某些違反政策的行為，均根據嚴肅與慎重相結合的原則，妥善加以處理。他們在處理問題時，都經過詳細分析，因地制宜的作了分別對待，他們認為：機械執行只能給市場帶來嚴重困難。

譬如，車馬大店是服務行業，也是商業性質，讓農業社來搞一般說來是不夠妥當的，但他們對農業社開的兩個車馬大店就作了不同的處理。一個是侯村虹光農業社在通往鄉寧煤礦的山口開了一個車馬大店，他們不但沒有制止，而且还供給了一些油和白面，并且讓其代銷烟酒。因為這地方雖是一個交通要道，但除了冬閑時群眾拉煤以外，平日來往車輛很少，因此供銷社專設店房

是不合算的，而農業社冬閑時在那里開店，不但可以解決群眾的拉煤車住店吃飯的困難，還可以安排十個農業社社員搞副業，增加農業社的收入。現在這個店連留客代賣草料、熟食和烟酒，一月能掙五、六百元，還能積攢七萬五千多斤肥料，還可捎帶喂豬。另一個是古城遠景農業社在集鎮上開的，這個鎮原來就有三個車馬大店，由於店多，收入都不多，所以就勸說農業社停辦。

還有，每集總有幾家販賣蔬菜的農民，但由於當地早有這種季節性的習慣，市場也非常需要，就沒有阻止，仍然讓其繼續販運。另有兩個年邁老人，無兒少女，既不是農業社員，又不是商業人員，一個賣的是熟牛肉，一個擺的是估衣攤，為了維持他們的生活，且對市場安排影響不大，也就讓其繼續經營。對群眾出賣的菜羊、菜牛，嚴格進行檢驗，避免了濫殺亂宰的現象，近數月來先後從一千四百多只菜羊中，提出五十一只小羊，調劑給農業社社員喂養。

在開放市場后，有一些小商販的投機取巧風氣又在抬頭，如該鎮雜貨商宋竹青，把供銷社從四川買來的快貨——黃表，以批發價一簍四元四角買上，轉手批發給臨汾小商販，從中賺到八元。還有一些飲食業，從供銷社買進熟牛肉，批發給農業社社員搞零售，從中賺取批發利潤。該鎮市場管理委員會抓住這些典型事例，召開小商販會議，從教育出發，展開批評，使小商販進一步明確了開放自由市場的界限，積極的從事正當經營。

#### 按兩利原則管理價格

對開放產品品種的價格，他們是極力本着對生產對消費有利的原則進行管理的。管理的辦法主要是：結合檢查訪問宣傳國家的價格政策；指定經營部門保持一定儲備，適當進行吞吐；必要時組織議價，堅持執行分質論價原則。

市場開放后，首先取消了对蔬菜的統一牌價制度，實行按質分等論價，并允許菜農有早晚不同的價格。從目前來看，蔬菜價格雖然有些上漲，但上升不大，上升的原因一是當地蔬菜減產，二是出賣的蔬菜摻水的日漸減少，上升些也是合理的，所以不加干涉。

當自由定價的辦法執行后，某些產品價格也曾出現過不合理的現象，但由於該鎮市場管理委員會及時地作了檢查處理，所以市價一般是正常的，如芝麻糖初上市時每斤市價高達一元二角，經過算成本，與賣主協商后，已降為八角六，雖然還有些高，不過因為這和群眾生活關係不大，也就允許其出賣。

為防止在供應不足時發生漲價，他們對當地貨源不足的物資，及早作了安排，如目前供銷社通過現購、合同訂購，已儲備了一部分毛豬、菜羊和菜牛。編制品的荆筐、苞片都是歷年春初脫銷的商品，但目前因生產者急于推銷，銷路不暢，供銷社為了不使生產者吃虧，并能保證明春供應，即代為積極尋找銷路，同時也收購了一批，作為儲備。



# 洋河供銷社辦理代銷業務的幾種形式

遼寧省社私改辦公室

遼寧岫岩洋河區供銷社在去年八月初就辦理了農民貿易代銷業務。僅以去年第四季度的七個集日計算，共給農民代銷了木柴、小豬、篾籬、籃子、料板等二十多種產品，總值占農民貿易成交額的54.6%。其代銷形式有如下幾種：

## 一、保管代銷，有兩種形式：第一是門市部代銷。

通過這種形式代銷的多是農民在農忙空閒時間生產的篾籬、土絲綢、各種土筐等數量少、不易損耗的產品。只要農民當集賣不了產品，願意代銷，供銷社就給登記上，並發給農民代銷證（作領款取貨之憑證），供銷社將委託代銷的產品保管起來，採購站拿出一部分放在門市部里，在非集日代銷，產品賣出後，下一個集即將錢付給農民，沒有代銷出去的產品，農民願意繼續代銷就仍留代銷，不願代銷還可拿到市場自己銷售。通過這種形式代銷的有篾籬、土筐等產品。這種代銷的好處是：能減少很多農民往返運貨時間、節省勞力，同時消費者在非集日也可以從代銷處買到需要的東西。第二是拴簽代銷。供銷社在收購時，因技術有限，對有的產品辨別不清，一價給高了供銷社賠錢，給低了農民吃虧；或供銷社確定等價後，農民不願賣；或不合乎規格，供銷社不能收；在這些情況之下，供銷社採購站即將農民的產品拴上簽，記上名，捎到縣城代銷，賣出多少將原票與款一併交給農民，運費和損耗，從買方取得的手續費里支付。通過這種形式代銷出去的有元皮、灰牛毛、毛尖、家蠶絲等產品。這樣，可減少農民跑到外地去賣的現象，同時也消除了農民怕供銷社壓級壓價的顧慮，做到了公平合理。

二、組織代銷。這類多是農業社集體經營或部分農民生產的數量多、不易保管、供銷社又不能收購或一時找不到銷路的产品。這種代銷形式也有兩種：

第一是預約組織代銷，這多是往外地推銷的產品。供銷社接受農民委託後，就問清產品的數量、規格、生產時間，用查簿按先後登記下來，有的只拿一部分樣品放在供銷社，供銷社採購站就主動地用信件、派專人或通知駐外采買員與各處聯繫，找到固定銷路後，再通知出賣者把產品直接運交給買主。通過這種形式代銷出去的有小豬、石板、磨盤、木柴等物資。這種形式的好處是：在農忙季節可節省農民的買賣時間，又減少經營環節，降低費用，增加了農民的收入。

第二是組織農業社之間的內部串換，這類多是區內調劑的產品。就是供銷社受理農業社代銷產品的同時，也了解他們要買的產品，以便和其他農業社聯繫，來組

織農業社之間的产品交換，交換雙方可以用現金結算形式多退少補。這種代銷形式在目前還用得較少，僅占代銷總額的9.5%，但農業社非常歡迎，如國光農業社需要七十付土籃子，而永春農業社又要求代銷，通過組織串換滿足了雙方供求需要，又避免了產品迂迴流轉。

供銷社開展代銷業務後，不僅活躍農村經濟、刺激農民多搞副業，也扶持了農業生產，更進一步密切了供銷社和農業社的關係。如朱窩鄉振興農業社從供銷社領回木料板、木柴代銷款後，及時買回了二萬斤馬草，還歸還了水車貸款；國強農業社的石板過去很長時間沒有銷路，經供銷社預約代銷給找到了銷路。過去沒有和供銷社發生購銷關係的農業社，這回也建立了密切關係，如松羊鄉青松農業社曲主任說：“我們不和供銷社掛上鉤，副業生產就沒有方向發展。”

在這一段代銷工作中，他們除了摸索出上述幾種形式外，還有這樣幾點經驗：

一、配備專職幹部，加強市場領導。該社在收購站里配備了一名專職幹部，除在平日妥善保管產品、密切與各單位聯繫、深入農村調查外，在集日即幫助農民成交，並了解農民生產情況，辦理一切代銷手續。

二、加強責任心，妥善保管產品，才會逐步得到農民的信任。農民委託供銷社代銷的產品，只拿出一部分放到門市部，余者給予妥善保管。對放在門市部代銷的產品，營業員像看待自己經營的商品一樣，把它放在營業室較明顯的地方。採購站專職幹部並經常與門市部保持聯繫，及時調撥代銷貨物；每過一兩天還要對保管的產品檢查一次，為防止浸濕，有些產品在白天還挪到陽光下晾曬。由於供銷社認真負責，代銷的產品從未因工作馬虎而造成霉爛、損、丟，農民看到代銷的商品沒有什麼損壞，甚至比放在家里還好，他們非常高兴和信任，代銷戶日益增多。

三、慎重確定手續費。該社是根據產品的體重大小、價格高低、保管難易、手續繁簡來確定手續費的。具體是：對組織產銷直接見面的代銷，是從買方收1—3%的手續費（農業社之間串換的產品不收）；屬於組織代銷的，如消費者直接和供銷社發生結算關係的，則從買方收1—4%的手續費（運費、損耗在外）；門市部代銷，一般是從賣方收3—6%的手續費，對農民委託代銷的產品如沒有銷掉，也不收手續費或保管費。這樣實行的結果，農民都很贊同。

# 積極准备收購新茶

全國供銷合作總社茶葉局採購處

茶葉是一年上市最早的經濟作物，在廣東、雲南等亞熱帶地區，茶葉在二月下旬就要上市，其他地區的茶葉，四月上、中旬也將陸續登場。因此，各地必須抓緊時機，做好採購新茶的准备工作。

今年，茶葉業務由供銷合作社負責經營，這是適應當前農業生產發展和加強採購工作的一項重要措施。各地採購部門在進行機構交接工作時，要運用幾年來所積累起來的經驗，及早安排採購業務，保證不使採購工作受到影響。

為使茶農了解增產茶葉和向國家售茶的重大意義，各地採購部要向他們具體講解國家大力發展茶葉生產和加強採購工作的政策方針，宣傳方法要靈活。在開始收茶以前，就把各級毛茶收購標準樣品和收購價格公布出去；留存毛茶標準樣品較多的採購單位，可將標準樣品發到農業社去，以方便群眾對樣制茶。新茶上市早的地區，要集中評茶人員，並邀請茶農代表與黨政領導幹部，進行“典型開秤”，使大家了解新舊樣茶的差別，統一評茶人員的眼光，為實行對樣民主評茶作好準備。

農業合作化以後，各地的採購網已不能適應農民集中投售的要求，需要加以適當的調整。調整採購網的原則應該是既照顧群眾投售的方便，又照顧經濟核算和指導群眾改進初制技術的便利。集中產茶區的供銷社要繼續設置專業的茶葉採購站，採購點也不宜過分減少；分散茶區的供銷社則可根據需要，組織一些流動採購組。茶區的採購人員和制茶技術指導人員，應在工作開始以前進行短期的進修，學習政策和業務技術，提高思想水平和技術水平。

今年，國家要預購集中產區的全部商品茶葉，預購的數量要占採購總量的90%以上。在預購時，國家將投放預購定金二千一百多萬元，並供應茶農一定數量的商品肥料，以扶植生產。因此，今年各地茶區供銷社的預購任務是繁重的，必須運用以往的經驗，把這一工作順利開展起來。從去年的預購情況來看，事前組織採購人員進行學習，向茶農宣傳講解預購的政策和辦法，結合生產情況確定預購數量，是必不可少的重要工作。而在農業社社員大會或生產會議上，討論預購合同的內容，是能夠幫助社員了解預購合同內容和切實按照合同規定辦事的有效方法。在簽訂預購合同之後，供銷社還應該進一步幫助農業社規劃生產，安排預購定金的用途，及時復查合同，使預購合同的實現有可靠的保證。

毛茶品質的優劣，決定於群眾採茶制茶技術的好壞，指導茶農改進採制技術，與茶葉品質的改良有直接關係。目前，國產茶葉的品質，還不能適應國內、國外消費者的要求，儘管在以往乃至將來，對茶農的技術指導工作是由農業部門負主要責任，茶區供銷社仍有必要抽調力量，參與對茶葉的生產規劃和技術指導工作。基層採購單位要擔負收購茶葉和指導茶葉初制工作的雙重任務，它要因地制宜的總結推廣先進的採茶制茶經驗，對不分老嫩的落後採制方法必須加以改變，做到老嫩分採、分制和鮮葉分篩、分制。為了提高茶農的採制技術，可以有計劃的訓練農業社的初制技術人員，推廣為群眾所樂於使用的制茶機械，或派人下鄉巡迴傳授技術，乃至派人駐農業社指導制茶。邊茶區農民的採制技術很差，亟需改進。

就去年的經驗來說，全面規劃、統一安排採制茶葉所需的勞動力，合理規定勞動定額、勞動報酬，以及建立包工包產、保質保量的生產責任制，是促進茶葉增產的關鍵問題。今年，各地茶葉採購部門仍需注意及早安排勞動力。勞動力不足的地區，更需要事先做好計劃，通過黨政部門，及時調配外地勞動力來支援，保證及時把全部可採的茶葉採摘下來，制成毛茶。

此外，茶區供銷社的供應部門也應該配合採購部門，調查茶農對採茶制茶工具以及糧食、布匹、油、炭等生活用品的需要情況，及早組織貨源，調撥供應，儘可能滿足群眾的需要。

新茶上市時間已很迫近，各地採購領導部門務必抓緊茶葉上市前的這一段時間，派人深入基層採購單位，檢查收購準備情況，幫助解決具體困難和問題，以便一俟茶葉上市，就能動起手來展開收購活動。

## “集腋成裘”

一根棉杆上的棉杆皮纖維值不了多少錢，但是全國的棉杆都剝制的話，就能剝出纖維約九百萬担，按每担最低的价格二十五元計算，共值兩億二千五百萬元，就等於二十五億斤稻子的價值。所以古人說的“集腋成裘”，是不假的。



# 大力採購和利用麻類代用品

趙濟民

隨着國家經濟建設的發展，國內工業、建築和出口用麻量不斷擴大，加以去年麻類生產受災未完成計劃，因此，全國麻類供應出現了特別緊張現象。

解決原麻供應不足的根本辦法是相應的發展麻類生產。但是在目前條件下，我們的土地是有限度的，如多種了麻勢必又要影響其他作物的生產。那麼應當怎樣辦呢？我們的意見是：

根據土地面積，在不影響其他作物生產下，適當發展麻類生產仍是必要的。尤其是苧麻、龍舌蘭麻非其他麻所能代替，同時生產不一定占用好地（山地丘陵地帶都可生產），應盡可能的發展生產，使能逐步滿足工業、漁業、出口等日益增長的需要。對黃麻、大麻、苘麻等，除在可能條件下發展一些生產外，應該盡量發展各種代用品來代替，以節省土地，保證需要。

從1955年起，各有關部門都不斷對麻類代用品進行調查研究，到1956年底，全國各地發現和試用的結果，証實可以代替麻類使用的代用品已有數十種。其中最主要的幾種如棉杆皮、胡麻、野麻、螻麻（又稱茜麻）、芙蓉麻、桐麻、葛硬麻等，不但可代麻類使用，有的在質量上並不次於一般麻類。如螻麻質量等於大麻；棉杆皮（好的）、芙蓉麻等於苧麻。其中尤其是棉杆皮、胡麻兩種不但生產集中而且數量很大。1956年全國可產棉杆皮纖維約九百萬担；胡麻只山西、河北、內蒙、甘肅四省粗略計算即可產纖維一百萬担。單就這兩種加起來幾乎等於1956年全國各種麻類的總產量。如果把棉杆皮纖維和胡麻收購、利用起來，不但可能解決麻類供應不足，同時還配合了農村副業生產，增加農民收入，為國家增加大量物資。

有的同志提出：“這些東西即使收起來，最多只能代替一部黃、苧麻用，其他麻類還不能解決。”對其是否能使用也抱有懷疑。我們認為是可以解決的。因為我們過去在麻的使用上還存在很多浪費和不合理的情況。例如：使用價值很高的苧麻用作織制漁網、細夏布和出口為最恰當，而在產區因為沒有其他麻和代用品代替，加以群眾歷年來的使用習慣，因而各種繩子、粗麻袋、包裝物料等，差不多完全是用苧麻織制。又如目前各地一般都用大麻打制各種繩索、縫包綫等。實際上有些繩索和縫包綫是可以利用棉杆皮纖維或胡麻纖維（稍摻一些黃麻）就可以代替的。如長春南關軍屬麻繩廠，去年已使用棉杆皮打了十幾萬斤繩索。邢台供銷合作社和有些地區的手工業社都已經使用棉杆皮纖維織麻袋和打各種繩索。但是有一些工廠和地區却借口使用習慣，強調非全用黃麻織麻袋、打繩索不可。以上情況充分說明過去用麻

的浪費，也充分說明只要積極設法推廣利用代用品，大力宣傳改變群眾過去的習慣，以及加強調劑工作，不但可以解決黃、苧麻供應問題，還可以騰出大量苧麻、大麻、黃麻用到最必要的方面去。

收購和使用麻類代用品，不僅是為了緩和麻類供應緊張，更重要的是可以增加國家物資，配合農村副業生產，增加農民收入。就拿棉杆皮和胡麻纖維來說，過去在採購棉花和胡麻油籽後，都把它當柴火燒掉。現在如果把棉杆皮纖維九百萬担、胡麻纖維一百萬担都收上來，根據國家定的棉杆皮纖維最低價格每担按照二十五元計算，胡麻纖維平均每担按二十元計算，單這兩項即可增加農民收入二億四千五百萬元。既不增加耕地使用面積，又為國家增加大宗有用物資；同時，發展了農民副業生產，增加了農民收入。可見發展麻類代用品，是具有極其重要意義的一項工作。

目前各地對經營代用品還存有一些不正確的想法：就是怕賠錢，怕積壓，怕農民不願剝制，怕麻煩，怕當地黨政不支持等。我們認為這些都是不必要的顧慮。現在各地黨政正在領導農業社大力發展多種多樣的副業生產，只要我們把開展代用品的必要和對國家與農民的好處，向當地黨政領導彙報清楚，是會取得當地黨政的歡迎和大力支持的。剝制棉杆皮和胡麻纖維是一種副業生產，剝制的時間主要是在冬季農閑，並且不一定用主要勞動力。目前農民的一般生活情況還不很富裕，一個農民一天有幾角錢的收入就是了不起的事，就以每天平均收入六角計算（以每人每天最低剝三斤纖維算，多的可剝十幾斤），一個月就是十八元，這在農閑時期是一項很大的收入。因此，只要大力向農民宣傳，幫助他們解決剝制技術，提高剝制效率，農民是會積極進行剝制的。至於怕賠錢，怕積壓，怕麻煩問題，這是經營管理和工作責任心問題。在我們國家來說，今天不是物資多而是不足的。只要積極宣傳，說服大家都利用代用品，是不会有積壓的。賠錢問題，在開始經營時，經驗不足，是有可能賠些錢的。但是，如果我們能深入鑽研，改進經營管理，賠錢的問題是可以解決的。怕麻煩是更不應該的。

為了促使這一工作的開展，最近全國供銷合作總社，曾連續發出了對棉杆皮和胡麻纖維大力組織收購及擴大使用的指示，要求各級供銷社抓緊冬季農閑時期，配合農村副業生產，指導農業社大力組織剝制，並及時進行收購。希望各級供銷合作社要和有關部門密切合作。對代用品的經營也不要限制的太死，除自己經營一部分外，應大力組織手工業部門在統一的規格、價格下直接進行收購，以提高大家對代用品使用的積極性。

# 江苏省的麻为什么供不应求？

赵煦

江苏省是工业、渔业、手工业和交通运输业较发达的地区，用麻的数量是日益增长的，而且增长的很快。如以1951年供应实绩为一百，1956年供应的大麻即为2403%；苧麻为1560%；黄麻增长的更多，如以1955年为一百，1956年即为2301%。虽然供应的数量增加了这么多，但是市场上仍供不应求，这是什么原因呢？

## 减产

从全省大、苧麻的生产情况来看，几年来不但没有发展，而且还减产不少。如以1951年产量为一百，1955年的大麻产量仅为91.4%，苧麻为84.07%。黄麻虽没减产，但增产的数量却不多。减产的原因是生产技术落后，产量低，每亩大麻田的产量，一般仅一百三十斤左右；苧麻仅几十斤到一百多斤。这主要是采购部门与农业部门配合不够，单纯的只管收购，不问生产；在收购上等客上门，在供应上伸手向上，不调查生产与需要的情况，以致造成大、苧麻减产和供不应求。

其他地区的大、苧麻受灾减产，也影响到江苏省大、苧麻的供应。如去年一、二、第三季度的省外调入计划，大麻仅完成26.36%，苧麻仅完成47.83%。

## 忽视代用品的推广

全省的供货单位和用货单位，对推广麻的代用品重视不够，因此，没有广泛的深入宣传使用代用品的意义，单纯依赖向上要货。江苏省是棉产区，棉杆皮很多，但却没充分的利用。如果把棉区的农民发动起来剥制棉杆皮，就可收到几十万担，大大超过全省各种麻类的总产量。不仅能减少麻的供应压力，也能增加农民的副业收入。

过去的事实证明，棉杆皮确能代替一部分使用麻。如1954年，全省收购生棉杆皮七万多担，除供应省外一万多担外，其余五万多担均由省内用麻单位，加入麻内打绳、织席、织麻袋等使用完了。可是，这一经验没很好推广，以致全省的棉杆皮没有充分利用。

## 经营环节多

由于经营环节多，而造成费用大，成本高，调拨不灵，计划不切实。如当地收购就地供应的麻，也要经过五道环节，每经过一道环节，均要增加一道费用，这样三加两加就把销售价格提高到高于收购价的50%以上。因此，农民反映：“卖出去的麻是贱的，买回来的麻是贵的；国家的收购价格是偏低的，出售价格是偏高的。”如邳县收购的大麻，每担成本为五十元零六角七分，调拨结算时，经过徐州农产品调拨供应站，成本就增加到五十六元九角；再经过徐州供销社批发站，成本就增加为六十一元七角二分；县供销社向批发站进货后，加上管理

费用，成本就增为六十三元；货到区供销社，成本就增加为六十五元四角六分；到门市部出售时，价格就增加为七十六元五角二分。这个销售价就比收购价高出51%还多。再如苏州专区，从收购到供应共有七道环节，除上述的环节外，该专区的县供销社推销、供应两股就是两道结算环节，在结算时也各加一道费用；区供销社批发给小商贩时，再加一道费用，供应价就比收购价高的更多了。环节的增多，费用的加大，收购价就不能提高，因此，不但不能刺激农民的生产积极性，反而造成大、苧麻的减产。

环节过多，还造成填报要货计划时，层层加大；下拨货时，级级克扣；调拨货时，迟迟不到，而使商品不能及时、合理的供应给最需要的单位和群众，造成人为的紧张现象。如南京市供销社批发站去年第三季度的大麻供应计划为五千五百斤，而省社南京批发站却留一千五百斤作机动麻，市社批发站也留30%作机动，结果市场供应量只有两千八百斤，只占供应计划的50.9%。于是市场上的大麻供不应求，需要麻的单位和群众买不到大麻。

## 盲目调拨

供应工作上的盲目调拨，也造成此处积压，彼处不足的情况。如苏州土产废品批发站，调拨给公私合营麻业商店的生黄麻十八万斤，而实际销售量只要五万斤。由于调拨给的数量过大，当地无法销售，只好把麻制成绳子运往上海、济南、蚌埠等地推销；南京的原麻是供不应求的，可是省手工业联社却把南京手工业社多余的二十万斤，运往徐州加工成绳子，向省外推销。

## 供销社不愿经营

有些供销合作社怕麻烦、怕亏本，不愿经营，也造成某些地区买不到麻，供求情况紧张。去年新沂县采购部门调给县供销社大麻两百担供应市场，可是县供销社不要；清江调拨供应站存麻十多万斤，多次催当地供销社调拨供应市场，但供销社迟迟不调。甚至有存麻的供销社，当市场供应紧张的时候，也不出售。如沭阳县供销社在去年三月间，调进黄麻三百担，直到九月上旬还没挂牌出售。有些基层供销社，也存着麻不卖。如炮车供销社仓库存麻四千斤，当该镇的群众迫切需要麻而又买不到的时候，也不出售。

全省各种麻类的产量和调入的数量，本来就不多，加上那些人为的障碍，就愈加不能满足群众需要。

根据上述情况，除适当发展生产外，应加强生产技术指导，提高单位产量；改善经营管理，密切有关单位做好收购和销售工作；特别是要广泛宣传、推广代用品——棉杆皮等，以节约原麻，才能保证满足军需、工业、渔业、交通运输业和人民生活上的需要。

安

安徽左右，为增产了19点茶区增了99%。20.73%。

1956

这样显著而农业部采制茶叶叶采摘方

为了农业、采领导下，就是在农到人尽其孩子的妇小学校，齐投入茶动力的强活调度人个个忙生平原、农是以工换劳动。县县来的茶贴和食宿

在收程村供销便举几个个犁铧，八分钱，工的土布只四元八共需三元角六分；每匹土布利一元一从弹花、动日，那钱了。因



# 安徽省指導茶葉生產的做法

安徽省有三十幾個縣盛產茶葉，年產量達四十萬担左右，為我國主要產茶區之一。去年，該省茶葉較前年增產了19.53%，蕪湖專區增產的比例達到了23.84%；重點茶區增產比例更大，如祁門縣去年產茶量較前年增加了99%。安徽全省去年收購茶葉總量要比前年收購量大20.73%。茶葉的質量也有所提高。

1956年，安徽省在茶葉的生產和收購方面能夠取得這樣顯著的成績，固然是農業合作化後集體經營的結果，而農業部門、採購部門等幫助農業社全面規劃，統一安排採制茶葉所需的勞動力，初步制定勞動採制定額，改進茶葉採摘方法和推廣新式制茶工具，也是增產的重要因素。

為了解決各地茶葉採制上人力不足的困難，安徽省農業、採購部門共同組成的茶葉改進委員會，在黨的領導下，統籌安排了茶區所有勞動力的調配和使用。這就是在農業社的內部合理調整勞動組織，發揮潛力，達到人盡其材。如通過建立日間托兒所（站、組），使有孩子的婦女能夠騰出手來參加採茶制茶。重點茶區的中、小學校，採取放假（代替春假）的方法，讓全體師生一齊投入茶葉生產。農業社根據社員生產技術的繁簡和勞動力的強弱，編成不同的生產隊和生產組。同時，還靈活調度人力，組織突擊組搶摘搶制，做到村村無閑人，個個忙生產。對一個縣之內的勞力，則採取組織山區與平原、農業社與農業社調劑人力，相互支援。具體辦法是以工換工或簽訂合同，雇請外區、外社茶農參加採制勞動。縣與縣之間，通過訂合同，組織勞力調劑，對外縣來的茶工與當地茶工混合編組，在生活上給予旅費補貼和食宿等多方面的照顧，鼓勵其生產積極性。

改進採茶、制茶技術，推廣初制茶葉的機械，也是安徽省用做提高勞動效率，解決勞力不足和改進茶葉質量的一個重要方法。去年，安徽全省共推廣了各種初制機械三千三百二十二台，超過1952年

推廣總數的12.53%。在茶季以前，有的縣還專門召開有茶葉技術員、木工、磚工參加的技術交流會，傳授研究各種初制機器的使用和修理方法。根據機械使用情況來看，作用是很大的。每推廣一台水力四桶揉茶機，就可以節省十六個勞動力。歙縣六聯社使用機器揉茶，效率比人工高二點三五倍，再加用機器殺青，制茶效率可以高過人工三點八倍。機器制茶，茶葉質量也有保證，去年祁門縣歷口區光輝高級農業社售出的茶葉，所得價格比前年將近提高了30%，除去價格上調的部分外，實際增值17.06%。祁門縣還推行了分批採、適時採、留魚葉、打頂芽採的先進採摘方法，並按氣候、土壤等自然條件和茶葉品種的不同情況，組織輪流分批採茶，使生產均衡，茶葉發芽多，葉片大小勻齊，數量、質量均有所提高。

為發揮茶農生產積極性，安徽省茶葉改進委員會又根據不同地區、不同茶類的生產季節等情況，制定了不同的勞動定額。制定定額時既照顧了茶葉生產，又照顧了其他農作物的生產，使各種工種之間達到平衡。同時，訂有檢查驗收制度，做到保質保量。其具體做法有三類：一、定出勞動定額，實行按件計工；二、按件計工，包工不包產；三、包工包產，超產獎勵。部分地區還試行包工包產、保質保量制度。在採夏茶的季節，正值農忙，單位採摘量減少，定額也就相應降低。

此外，組織茶葉生產隊、生產組之間的社會主義勞動競賽，把每天所制干毛茶進行評比，表揚獎勵生產上的積極分子，對於增產茶葉，提高茶葉質量，也起到了較大的作用。（原安徽省農產品採購廳，祁門縣農產品採購局）

（上接17面）

在收購的少數幾種土副產品中，農村供銷社定的價格也太低。下面隨便舉幾個例子：廢鐵，過去是三斤換一犁鏵，現在得七斤半；過去每斤要八分錢，現在只二分九厘七。災民加工的土布，每匹是四十八尺，收購價只四元八角。每匹土布需三斤棉花，需三元三角；用面一斤二兩，需一角六分；彈花工資需一角五分。合計一匹土布成本是三元六角一分，得毛布一元一角九分。可是，織一匹土布，彈花、紡綫到織成共需二十三個勞動力，那麼，每個勞動日就只值五分錢了。因此，災民不願搞，供銷社的

三千斤救災加工棉花，一直放在倉庫里。災民反映：“上坡割白草，每天也能賺兩三毛錢。”該社收購竹篩子，每個六角五分錢，可是編一個篩子就得用十斤竹竿，合洋八角，一人一天只能編一個，這樣災民每賣一個篩子，就得賠一角六分的本錢和一個工。因此，有的災民說：“這不是生產自救，是叫我們賠錢哩！不搞副業啦，把救災款拿來買糧食吃着實惠些。”

因為不重視救災業務，採購業務干部普遍存在着怕麻煩思想，張新邦說：“門里生意做着保險。農業社的事情難纏，插了手如果推銷不出去，將來他們又該來找麻煩啦！”他們在某些

會議上也與農業社訂過合同，但因沒有到農業社去進行規格檢查和技術指導，農業社做出的東西有些就不合規格，送到供銷社，他們就拒絕驗收。因此，去年十月份開始搞木貨生產的五個農業社，現在都停止生產了。

現在，農業社積壓的東西很多。張莊農業社的椅子，徐蒙的三斗桌，新集、漫流的帶凳板床，小老莊的石灰，程村的竹貨，廟王莊的柳編貨等，都積壓着。農業社找上門來，主任不在家，張新邦也躲起來不見面。新集、漫流等地農業社要到政府控告程村供銷社，跟他們說理，打官司。

# 对调整农村采购网的若干意见

皇甫超

根据国营商业和供销社新的分工精神，供销社将集中主要力量做好农副产品的采购工作，农村采购网又是完成这一任务的物质技术基础。目前，基层社采购网力量薄弱，与这个新任务不相适应。全国平均每个基层社只有一点三个采购站，实际上不少基层社没有采购机构，平均每个基层社只有两个多一点的采购人员。据最近了解，河北省通县十一个基层社中，只有六个社有采购站；该县怀柔县是土特产较多、采购业务较大的县份，但全县八个基层社中有采购站的只有两个社。农产品采购部系统移交过来的采购机构，还存在着人浮于事的现象。自由市场开放以后，农民又迫切要求在自由市场上设置为他们出售产品服务的机构。这一切，都说明农村采购网急需调整。

调整采购网必须按照商品流转规律、符合经济核算和因地制宜的原则。这三方面是有机联系着的，不能片面地强调任何一方。设置采购网如果不按照商品流转规律，不仅会加大经营费用、不合核算、不便群众出售，而且某些地产地销的产品因经营费用大，扩大了收售差价，还会招致群众不满。但是，光看这一点不行，还必须有一定的采购额。一般说，采购人员平均每人每月大约需要经营两千元左右，才能维持下来。同时，土产多的地区与没有或少有土产的地区，设置采购网就不能强求一致，必须因地制宜；否则，也会影响经济核算。

为了正确贯彻上述设置采购网的原则，采购网的类型应适当灵活。长期采购站（混合或专业的，大的或小的）是采购网的基本形式。这种形式，在产品的主要集散地和集中产区，一般是适用的。但是，还必须根据采购品种的季节性和群众出售这些产品的特点，采取多种多样的辅助形式，如临时性的采购站（混合的或专业的）、流动赶集串乡的采购组、兼办采购的零售商店等。只有这样，才能便利农民出售。

调整和设置采购网时，编制人员应尽可能减少，使用上也应当有一定的机动性。因为，大部分农副产品都有季节性，产品大量上市时用人多，过了季节用人就少或根本不用了。所以，可以试行不固定人员的办法，根据业务需要，随时进行调剂；特别是有些较小的采购站应当这样做。广东省中山县平岚区供销社就采取了这种办法，该社十三名采购人员大部分集中在圩镇（社址）

采购站；在神湾、那州两个较小的采购站，平时每站只留一个人，早上收购鱼虾等海产时，业务较忙，就由圩镇派人帮助。他们还组织采购站的人员串乡赶墟，进行收购；在国营商业不设机构的地区，还代国营商业收购鸡、鸭和蛋品等。就这样，他们克服了采购人员忙闲不均的现象。这样尽量少配备编制人员，又要完成采购任务，就不能不利用采购商贩，作为非编制人员。广东省中山县二区供销社就利用了二十八个采购商贩，尤其是在废品采购方面，有显著成效。这样做，安排与改造了私商，弥补了供销社采购网的不足，还符合精简节约的要求。

要把采购网设置得合理，还得做好调查研究工作。所谓采购网设置得合理与否，应包括设置多少、设什么样的、在什么地方、由谁设置等四个方面。必须弄清当地农副产品的产销情况、产量大小、销路远近、购销差价和各项费用开支的大小等，作为确定采购点多少的主要依据。但是，这些采购点究竟设在什么地方，适宜哪种类型，还有赖于很好地研究产品的历史规律，弄清哪里是产区、哪里是集散地、群众历来出售这些产品的特点等。至于采购网由谁来设，就有赖于经营分工问题的合理解决。要从生产者和经营者两利的观点出发，统盘算账：能一级经营的，不要两级经营；不这样，不是损害生产者的利益，就是影响经营者的经营积极性。广东省中山县平岚区供销社经营的废品，去年十一月以前，是与县社两级经营的，十二月份减去了县社一道环节，废品收购价由每担六元提高到十元，交货价也由七元增至十五元。

这里还应当说明，行棧是农村采购网的一个重要组成部分，它的自购自销、代购代销、代运代存、组织成交等业务，对于调剂有无、活跃市场、平稳物价和弥补采购网经营之不足，都有重要作用，在调整采购网时不容忽视。在设置行棧的时候，应当很好地研究市场的历史情况和现在的变化，首先将现有行棧搞好，然后根据市场的实际需要，采取恢复、新建、由小到大等逐步加强的办法来设置。

合理的调整采购网是一项复杂的工作，我们现在还缺乏经验，上述意见很不成熟，甚至还可能有错误，希望能引起各级社以及有关部门的研究。



# 應該糾正壓級壓價現象

杜鳳鳴

在黑龙江省供銷社的农副产品採購工作中，壓級壓價的現象是普遍而嚴重的。其特点是面寬、形式多、層層壓。具體表現是：（一）壓級。不少收購員驗收產品時，有“寧低勿高”的思想，縣社壓基層社，基層社壓農民。如尙志縣社去年五、六月份收購牛、馬皮共三百六十五張，其中因驗收時壓基層社的等級而升等的就有六十四張；收基層社的羊毛扣雜質30%，交給省社時省社只扣了4%的雜質。於是上行下效，縣社壓基層社一等，基層社就壓農民兩等，叫做“哪里丟，哪里找”。該縣有的基層社收廢膠、雜銅、獸骨、熟鐵等，不按質論價；縣社收這些東西時則混等收，分等賣。上下級社之間、國合之間不擇手段，相互欺騙，如有的交皮張時，就在捆內包鉛，魚目混珠，企圖升等。（二）壓價。尙志縣社收購牛皮，省里規定地區差價3—5%，外加1%的手續費，但該縣社却規定地區差價7—11.6%，壓低收購價3—6%。因此，農民賣一張牛皮就少收入一元左右。廢膠、雞蛋、銅、草繩、藥材、花麻等的收購價，去年九月一日就上調了，但該縣葦河、龍宮兩基層社直到十月也沒有執行新價格。省社去年三月份就通知上調廢膠收購價，尙志縣社採購站竟拖延了六個月才執行這個通知。多扣運費、冒打費用的現象也很嚴重。尙志縣龍宮基層社到縣城的運費是每百斤六角錢，該社不少產品的運費都扣兩元錢。此外，在計價時抹零去稍的現象也很多。（三）壓秤。尙志縣社去年上半年接收了基層社四十三種產品，後來就有三十一種漲了秤。如牛皮漲秤6.73%，蜂蜜漲秤4.3%，白瓜子漲秤2.47%，獸骨漲秤1.36%。該縣葦河鎮去年第一季度收購的葵花子漲秤18.6%，黃烟漲秤5%；第二季度收購的牛皮漲秤40.08%。漲秤原因，是多扣水分、雜質、包皮，大秤進小秤出，以及過秤時抹零湊整等等。

壓級壓價的后果很不好。它傷害了農民利益，打擊了農民的生產積極性，影響了國家和農民的关系，增加了國家掌握出口物資和工業原料的困難。只有供銷社非法牟取了高額利潤。尙志縣社採購站去年上半年純益為三萬三千八百多元，占銷售額的6.58%，超過利潤率指標3.58%，超過的金額為一萬九千三百九十三元，占純益的54.3%。葦河鎮社，去年第二季度三千一百三十八元的純益中，有一千五百二十六元是壓級壓價得來的，占48.5%。這種相當普遍的情況，是妨礙採購計劃完成，而使利潤積累大大超過計劃的基本原因。

造成上述情況是很多的。從思想認識上分析，主要是不少幹部，特別是業務幹部和技術人員，缺乏為生產和消費服務的思想，存有資本主義經營思想。考慮賺錢

多，考慮市場需要少。有些幹部就這樣說：“不掙錢吃什麼”，“寧要跑了，不要少了”；“多點比少點強”。在聯社中，缺少上級社為下級社服務的思想，對下級社是單純的買賣关系，很少體貼基層社工作中的困難和職工疾苦，還給基層社很多不便，特別是在接貨時對基層社不是幫助的態度，而是任意擺布，百般刁難。所以基層社幹部反映：“收購時提心吊膽，交貨時好似過關。”某些縣社的技術人員在驗收時不負責任，忽高忽低，甚至看人下菜碟，是促成基層社壓級壓價的重要原因之一。

從經營制度上分析，某些制度規定得不盡合理，與壓級壓價有很大关系。省社給基層社的手續費定得偏低，而利潤積累計劃却定得偏高。尙志縣的基層社收雜銅得手續費4.6%，鋼鐵7%，其它一般是5—7%，僅有獸骨和繩頭是10%，而縣社經營廢品、土產一般都得8—12%的手續費，省社還淨得1—2%的所謂組織費。但從該縣葦河、龍宮兩基層社來看，一般採購費用都是6%左右，綜合手續費也是6%左右。這樣，按一般經營水平能夠維持開支就很好。而上級社規定基層社的利潤積累計劃一般是2—3%。這樣，就促使某些基層社為完成積累計劃和維持開支，有意識地壓低了收購等級和價格。其次，供銷社經營某些產品的價格是倒算出來的，這種作價方法偏于照顧銷地，結果層層扣利潤、扣費用。如熟鐵，省社規定結算價格是每斤五分，到農民手里僅剩二分五厘；玻璃碴子、皮夾子等，扣到農民手里，連一文也沒有了。這樣計算出來的價格位數往往過多，有的產品作價最多位數竟到了元以下第六位，基層社無法執行，只好抹零去稍。另外，某些品種規定的等級過於複雜，在大部分採購人員技術水平不高又沒科學檢驗儀器的情況下，確實難以掌握得很準確。因此，大部分採購人員怕賠錢挨批評，在驗收中就產生了“寧低勿高”的偏向。

從領導上分析，各級社理事會對物價工作還不夠重視，尤其是縣社和基層社還很少討論物價工作，缺乏調查研究和執行情況的檢查；沒有經常注意對幹部進行思想教育，對資本主義經營思想沒有及時給以批判；對新技術人員不注意培養，對舊技術人員教育不夠，以致舊的技術人員在聯社掌握了收購驗級的大權，任意作為，而領導則顯得軟弱無力。另外，聯社對基層社的指導，特別是技術指導，還是一個薄弱的環節，如有的技術人員反映：“過去在國營商業部門還定期召開技術研究會，一到供銷社，連這個規矩都免了。”

物價工作是一個政策性很强的工作，各級社理事會必須予以重視。經常研究物價工作，檢查基層單位執行情況，具體幫助基層單位改進驗收工作；經常教育幹部，

提高認識，樹立為生產服務、關心群眾利益和疾苦的思想；在聯社中還應貫徹上級社為下級社服務的思想，認清為下級社服務的實質就是為群眾服務，体谅基層社的困難，給以必要的幫助，使基層社能夠大膽地進行收購業務。目前，應通過對“八大”文件的學習，進行一次物價政策的教育，有領導地啓發職工進行一次自覺的檢查，特別要開展自下而上的檢查，上級社虛心聽取下級社意見，基層社虛心聽取群眾意見。這樣，邊檢查，邊改進，為今後正確執行物價政策奠定思想基礎。

為了糾正壓級壓價現象，必須積極提高採購人員的驗質技術水平。各級供銷社應有計劃地開辦畜產、廢品、土產等技術訓練班，總結經驗，傳授技術；在日常工作中，可以推廣定期召開技術研究會、帶徒弟等經驗。為充分發揮採購人員的積極性，解除他們的思想顧慮，克服因怕受批評而產生的“寧低勿高”傾向，全國供銷合作總社和省社對某些技術性較大的畜產品、廢品、土產等，應分別規定驗級的“公差”，允許縣社和基層社在驗收中

有一定的差錯率；某些品種等級過於複雜，應適當修正，以便掌握和群眾監督。各級社的採購人員，特別是基層社的採購人員，應強調專業化，一般不應經常調動，以便熟悉業務，提高經營質量。

基層社的手續費應適當提高。根據現在每人每年採購額兩萬元的經營，保持2—3%的純益率，需要把現在基層社執行的5—7%的手續費調整到7—10%。提高基層社手續費的出路，不是提高工業成本或降低收購價，而是基本上從改善省社、縣社的經營管理和降低費用中去解決。如省社0.5—2%的組織費，顯然偏高；縣社不少品種的費用定得偏高，應重新審查規定。因此，從這裡解決是完全有條件的。

倒算價格的辦法應改變。這對於改善經營、降低費用有積極作用。此外，城鄉差價只應差運費，基層社的手續費應該另行付給，以便聯社控制，避免基層社計算價格中的錯誤。

## 雙龍區初步調整農村採購網

四川省社私改辦公室

四川資中縣雙龍區有小宗土產、藥材、廢品等四百多種。在去年三季度前，供銷社忽視組織小商販經營收購，供銷社經營力量又很有限，所以只收購了八十六種土產和廢品。許多產品如巴毛花、梭草和一些野生藥材等，由於無人收購，農民都當柴火燒掉了。

自去年四季度以來，當地供銷社從調整農村採購網入手，把供銷社與私商、農村與場鎮、固定收購點與流動收購、專業和兼營等各方面的商業力量作了通盤規劃，全面安排，合理分工，做到了人人有事做、事事有人做；同時，又改進了運輸環節，加強技術指導，使當地小宗產品的推銷工作蓬勃開展起來。作法是：

充分運用商販力量來布置採購網：①鎮上的三戶收購商販（一個收購藥材、一個收購水果、一個收購舊貨），資金都很少，過去只是做城鄉短途販運，如單獨經營，收購量不多，資金周轉和對外銷售都有困難；供銷社要讓品種，他們又無力經營；因此，按照自願，把他們組成統一核算的收購小組，負責六個場鎮的小宗產品收購，只趕場不下鄉。②去年六月份下伸到農村的八個服務商店過去主要是搞供應，每店每月也收購幾元的廢銅，現在重新布置，讓他們購銷結合，就地收購農民的小宗產品。③場上零售商有九個流動供應組（二十六人），在送貨下鄉時，以銷貨資金在鄉下收購小量土副產品，並劃分了活動地區，以免和在農村的服務商店碰頭。④供

銷社的收購門市部，除把小宗土產、廢品、藥材等，讓給上述三種形式的小商販劃區收購外，直接收購的只有皮毛、豆條粉、大頭菜等大宗產品，供銷社幹部並深入到農村，發動和組織農業社訂結合合同，具體指導副業生產，檢查商販代購情

況和開展收購業務的宣傳工作。

雙龍區調整採購網後，便加強了具體組織領導工作。除針對商販怕收購量小、怕沒利潤等顧慮，及時進行算賬、教育外，還舉辦了商品展覽，召開了多次會議，用各種商品實例進行技術傳授，基層社還給商販制訂了商品目錄（包括品種、規格、價格），作為商販收購產品的根據，並教育商販不能壓級壓價。另外，為解決商販收購產品集中後的運輸困難，凡夠一担以上的產品，便由商販按照規定的運費直接請農民運交縣社，憑縣社收據直接和基層社結算；數量少的即交基層社集中轉運。此外，在八個服務商店開展收購的初期，基層社派出八個幹部分赴各店具體幫助他們進行宣傳、指導技術、處理賬務，與農民掛鉤組織運輸等工作。至於收購商由誰來領導的問題，雙龍區是這樣作的：行政領導由基層社市場管理股負責，業務由採購門市部領導，農村服務商店和商販趕場收購時，又劃與相鄰的分銷店來領導和監督。

商販的經營方式，主要是代購關係，由基層社按上市產品數量撥付定額鋪底資金，如上市品種數量較多，定額資金不敷使用，還可在分銷處借支，憑據轉賬報銷。代購手續費一般是5—7%。盈餘分配是根據組織形式的不同各有一套辦法，如收購小組即採用“基本工資加獎勵”的辦法；農村服務商店即與供應業務統一核算，流



动供应小组是在原店內統一計算盈亏。

双龙区供销社采取以上办法后，採購網已基本摆布妥当，全区除了八个固定的农村收購点外，六个鎮上逢場都有收購点，場的附近和离服务商店較远的地区，也有了流动人員收購。商販力量真正發動起来了，供销社与私商間、場上与乡村的商販之間矛盾也大大减少。从三个多月的实际情况看，已取得了很大成績。

最突出的成績是採購額的扩大，和农業社的联系加强。双龙区供销社目前收購的品种已近二百种，其中商販代購的即有一百七十一種。过去农民当柴燒的巴毛花，全区八个服务商店在兩個月中就收購了五万七千多斤。收購产品品种的扩大与收購量的增加，不仅帮助农民增加了收入，供销社和商販的盈亏情况也起了很大变化，如去年第三季度中，基層社在採購業務上共亏本一千五百多元，而十月份不仅不亏，还盈余三百六十多元。更主要的是，供销社把小宗产品讓給商販收購后，即能抽出力量来抓住主要农产品的收購，以及加强了和农業社的联系。如該社在調整採購網后，即抽出五个干部下乡宣傳，与农業社訂結合合同，并帶技术工人下乡，教給农民挖大头菜花、花冬菜芽子的技术，指导农民搞豆条粉的加工生产，帮助农民推广紅花（藥材）播种。使收購工作与农業社的生产結合起来，帮助农業社提高了副業生产的質量，也为供销社干部树立了指导生产的观点。

調整採購網后，乡村党政干部都非常滿意，农民普

遍反映良好，說是：“供销社真不說空話，确实是帮助我们增加收入。”如馬鞍乡一农民卖了九十二斤巴毛花，就买了一口鍋，又买了鹽打了油，他說：“要是以前，也就是燒鍋作飯，作夢也想不到能买鍋。”全力、巨光两个农業社有梭草四千多斤，都准备喂牛，后来听到宣傳，改用谷草喂牛，把梭草卖给商販，即增加了二百四十多元的收入。

商販得到合理安排后，收購額逐步上升，特别是农村服务商店購銷結合、又买又卖，營業額上升更大。

从双龙区調整採購網的情况来看，我們認為，該区供销社除加强本身採購工作外，又把商販力量统筹安排、充分运用是很好的，特别是利用农村服务商店深入农村購銷結合的形式，建立农村採購基地，对今后扩大小宗产品的採購業務会有很多好处，值得研究推广。但，对商販的經營方式还必须进一步考虑，可适当划出一些小土产由基層社組織他們自营，与城市商販挂鈎，或直接卖给县社，以减少环节。

編者按：除了上面所提到的“某些小土产应組織小商販自营”外，在双龙区調整商業網工作后，我們觉得其中提到的领导問題和手續費問題还值得研究，如那样多头领导是利多害少，还是完全很好；那样确定手續費是高是低，手續費是否分別产品來制訂的，还希望双龙区进一步分析，并把具体經驗及时告訴我們。

## 上遙供销社帮助羣众搞副業

魏来發

山西省黎城县上遙供销社，去年入秋以来，加强了支持群众开展副業生产的活动。去年九月至十一月三个月中，已經帮助群众从副業生产中得到了四万六千九百元的收入，平均每个劳动力得十五元四角。如果加上該社通过所訂产銷合同已經固定的正在进行的副業生产，到今年春耕以前，就可使群众增加副業收入十二万二千五百五十元，平均每个劳动力赚四十元。因此，群众很滿意。

他們是怎样支持群众开展副業生产的呢？

在剛剛帮助群众發展副業生产的时候，正是秋收将要来临，农、副業生产中各用多少劳畜力，成了急待解决的問題。上遙供销社便將業務区內的七个乡分別不同自然条件，划分成

三类地区。然后，配合党政組織力量，深入三类地区的农業社进行調查，帮助农業社安排农副業生产，合理分配了劳畜力。坪头、上馬岩兩乡是山区，依山接嶺，石厚土薄，人多地少，平均每人仅有地一亩半，一个劳动力仅耕三亩三分田，农民除种地外，历来就有靠山吃山、砍条編造的習慣。这里的群众迫切要求發展多种生产，推銷各种土特产品。供销社便帮助这两乡的七个农業社规划了副業生产，决定抽出四百一十二名劳动力長期从事副業。第二类地区有中庄、河南、石板三个乡，是半山区，坡多地少，人地相称，群众生活来源主要是农業，稍有剩余劳动力。这里每人平均土地二亩七分，每个劳动力平均种地五亩三分多。經過具体算賬，十五个农業

社也可抽出二百一十一名劳动力从事副業生产。第三类地区有上遙、伯峪兩乡，是經濟作物区，出产棉花、烟叶，农業需要的工夫大，肥料不足，劳动力不多。这里平均每人有土地四亩三分，每个劳动力耕田九亩三分多，农民仅可在农閑时期搞些临时性的副業，但組織作坊和运输，頗有条件。經過规划后，共可抽出六百二十三个劳动力和二百四十二个畜力經常从事副業生产；到了农閑季节，参加副業生产的人还可以多一些。此外，只需輕微劳动的副業生产，如摘連壳、拾羊粪等，主要是組織妇女、兒童去搞。

在上述調查和分配劳畜力的基础上，供销社又召开了各种群众座談会，回忆当地已往都搞些什么副業生产。这一帶原来有十五种副業，經過座談以后，又發現了十八种副業。接着，帮助农業社按照因地、因时、因人制宜的原則，把所有副業生产做了周密組織，明确了三类地区的生产重点：山区以砍山貨、刨藥材为主；半山区

以割筍条、編作業为主；經濟作物区以开作坊、搞运输为主。根据投資大、時間長、用人多、技术性强的副業由农業社、生产队集体經營，普遍能搞的归社員分散經營的原則，确定开作坊、搞运输、燒石灰、开矿石等十三种副業，由农業社、生产队集体經營；社員自己經營的有割筍条、打毛榛、刨药材等十一种副業生产；下余九种副業是养鷄、养猪、拾羊粪、做鞋、抽烟莖等，作为妇女、兒童的家庭副業。为了讓社員能够搞好分散經營的副業，农業社都給社員們留出了一些自由支配的时间。

組織的三十三种副業中，除加工性的六种、运输性的两种、自产自銷的六种，不需要供銷社推銷产品外，还有十九种副業的产品需要供銷社設法推銷。上遙供銷社便派人到長治、潞安、屯留等地联系，与故城鉄厂潞安煤矿以及襄垣、潞安、長治等县、市社，签订了白落石、筍条、鏹把、錘把、籬头等产品推銷合同，与本县黄碾、余吾、郭庄等七个兄弟社签订了合同和協議，与本县药材公司签订了七万斤药材的推銷合同，这样，大部分产品都有了銷路。然后，又与各农業社訂了合同，把已經找到銷路的产品生产肯定下来。另外，还采取貨換貨的办法，供給襄垣等五县的磁業生产社一百二十副籬头和一千多根鏹把，換回了缸、鍋和盆等陶器等，供給群众。群众說这是“一举兩得”。

副業生产普遍开展以后，农副業收入的分配和劳动报酬問題，就需要解决了。供銷社便帮助农業社以社为單位实行农副業統一规划，按照不同工种，規定質量，拟定定額。然后，按照各个劳力的特長，适当安排，达到了各負其責。到季末按农副業用工总数，把一半收入分給搞农業生产的社員，下余分給搞副業的人們。这样，社員不論参加农業或副業，都能分得副業款，有零錢花，克服了社員爭着搞副業的現象。因为实行了定額，技术高低不同的人所得报酬也合理了。如規定砍十五个鏹把頂一个劳动日，但强的劳动力一天就能砍二十根，因此，

劳动能力强的人砍三天，就能得到一般人四天的收入。榆树村利英农業社实行这一办法后，上山割条的社員，平均每人每天割条由三十五斤增加到五十斤。有的社員說：“起早搭黑，中午不歇，为的是改善生活。”以前，因为不給搞运输的社員拉回脚的报酬，所以，他們走回头路时，宁肯空着車，也不願承攬貨运；自从規定捎回脚給社員30%的报酬后，社員搞运输回来时，再也不願騎牲口，都積極拉貨了。

在开展副業生产中，有些群众不懂得某些产品的品名和規格，不能生

产。上遙供銷社便選擇了样品，把各种新产品的名称和当地群众習慣用的土名都写出来，貼在样品上，在群众赶庙会和赶集的时候，进行展覽，向群众講解，开辟了二十七种新产品收購業務。去年八月收購青翹，挂出牌价后，很長時間沒有收到一斤。原因是群众不懂采摘、加工技术。便派人到嵐溝农業社組織了兩個妇女上山摘回青翹十八斤，帮助她們蒸熟晒干。事后用这个典型例子做宣傳，第二天就有二十六個妇女和兒童上山收購。

## 組織小商販經營苗猪

浙江省社生产資料处

几年来，肖山县十四個基層社都开展了小豬的經營業務，但是由于設備簡陋，經營技术不高，小豬死亡很严重，供銷社亏损很大，而且在数量、品种上，也不能滿足群众的需要。如义蓬区社去年經營一千多只小豬，死亡了二百一十五只，就是活着的小豬，也是衰弱不堪，疾病滿身，只得削价銷售，亏本一千九百多元。

另方面，当地原来經營小豬的很多商販，一向都是代客銷售，自产地小豬販运銷数量减少以后，这些小豬行的業務就很难維持，自运自銷又限于資金不足；有的認為供銷社資本大，群众关系好，業務总搞不过供銷社。又因为小豬是活口商品，容易死亡，怕供銷社价格限制过死，損失無法弥补。由于这些問題沒有解决，所以去年猪商只調剂了四千七百只小豬。原来的四十四戶小豬商販，因無法維持，到今年年初只剩下十九戶。

根据这些情况，蕭山县社認真檢查总结了過去的小豬經營工作，采取了下列措施：

（一）配合稅务、銀行等有关部門，对現有小豬商販的經營与思想情况，进行了全面的調查了解。然后会

同工商联召开小豬商販座談会，說明發展生猪生产的重要意义，并表明态度，只要他們能够滿足群众發展生猪的需要，供銷社可以减少或停止經營，出售价格从实际出發，合理核算成本，使他們有一定的积累。在搞通思想的基础上，根据各个地区各时期农業社对小豬需要的計劃，安排私商进行調剂。而且定期召开小豬商販座談会，檢查調剂工作。

（二）帮助小豬商販組織起来，滿足他們走社会主义道路的要求。

1. 在猪商多的地区，采取公私联購联銷或公私联購分銷的形式，在供銷社的领导下，統一調剂小豬。做法是供銷社帶領貨源熟悉的人員到产地採購，另一些人沿途接运，留一部分人在家負責銷售。在供应緊張的时候，分組分头出外採購。貨到后由供銷社核算价格，售完后由供銷社掌握分配盈余，所以費用較低，积累也多，資金集中使用后，可以到远地販运。临浦供銷社就通过和当地三戶猪行公私联購分銷的形式，共調剂了四千三百二十一只小豬，仅死亡九只。而且由于集体經營，費用减低。虽然小豬价格比以前下降10%左右，而这三戶商



販还得净利一千八百多元。

2. 采取合作商店的形式，將猪商組織起来。在兼营其他业务的小猪商較多的地区，將他們組成合作商店，按經營商品种类分工，可以同时进行各种业务活动。淡旺季还可以相互結合，解决了以前顧此失彼和爭奪业务的現象。盈利除留下一定积累外，采取死分活評的办法分配，既能發揮經營积极性，也解决了經營中的实际困难。

3. 組織小猪商帶領农业社的採購員到产地买小猪。这是由于这些地区只有一戶小猪販，过去是給产地小販代銷，而又兼营鮮魚业务。單靠兼营业务維持不了生活，販运小猪又限于資金少，調动不开。如果供銷社直接吸收进来搞小猪业务，鮮魚业务就無法安插。因此組織他們和当地农业社直接联系，根据各农业社的养猪計劃，由他們負責到产地代买小猪。規格、品質和小猪在运输期間的安全由小猪商負責，資金和費用由农业社負責，运到后农业社付給小猪商3%的服务

費。瓜瀝区供銷社就采取这个办法，組織当地仅有一戶兼营小猪商高永兴，給九个农业社代購了小猪五百四十七只，由于流轉环节少，費用低，每斤成本比市場价格低14.6%，而高永兴在三个月內共取得二百一十五元的服务費。

4. 采取临时性的联購联銷的形式，將流动商贩初步的組織起来，發揮集体的力量，有計劃的調剂小猪。蕭山全县还有十二戶小猪行商，过去沒有固定的店面，沒有一定的經營范围，經營盲目，投机性大。县社直接加强对他們的領導，組織成联購联銷形式，并帮助他們在城廂鎮設立了一个門市部，在西蜀設立了一个临时供应点，由于人多力量大，貨源情况熟悉，九个月来共販运三万多只小猪。不但滿足城廂鎮附近农民的需要，而且經常可以外运支持其他地区的养猪生产。

5. 將猪商直接过渡为供銷社的工作人员，充实供銷社經營小猪的力量。这是因为这些地区只有一戶專营小猪

商，資金力量薄弱，独家难以經營，附近又無同行業可以組織在一起，而当地又很需要調剂小猪。坎山供銷社就在这种情况下，將原猪商王德昌吸收进来專門办理小猪业务。由于王德昌的經營技术高，調剂了一千一百一十七只小猪，只死亡三只。

(三) 經常加强領導，随时协助解决經營中的具体困难。在貨源紧张的时候，县社派生产資料批發站的經理到江西等地开辟貨源，在关系搞通以后，統一組織供銷社和小猪商贩的採購力量，在貨源上尽量照顧小猪商贩。对資金少，經營确实有困难的，一方面發揮商贩之間互助，同时联系銀行适当貸款。这样就解决了他們資金不足的困难。在小猪推銷困难时，供銷社下乡發动农业社購買，同时也帶領他們到农业社登記小猪需要数，办好預約登記，或組織地区間相互調剂。同时控制当地复制業的副产品，并联系粮食部門优先供应飼料，帮助他們解决猪食飼料的困难。

河南省魯山  
县程村供銷社經  
济区內的程村、  
傅嶺、漫流等乡，  
是重灾区，然而，  
程村供銷社支持  
群众生产自救的

## 程村供銷社为啥忽視救灾業務？

李鵬德

工作，却做得很差，与群众生产自救关系最密切的採購業務几乎停頓了。該社的救灾計劃約为兩万元，实际上去年十、十一兩月只完成救灾計劃的4.73%。

本来，当地副業生产門路是很广闊的。根据去年九月份全經濟区的土副产品普查，当地出产的土副产品計有各种竹柳荆編器、木貨等九类九十三种，年产总值六万余元。有这么多的副業生产門路，只要供銷社很好地加以支持，灾民的生产自救問題是完全可以解决的。

那么，問題究竟在哪里呢？可以从該社採購業務負責人張新邦的話中得到了了解。他对採購記賬員朱長發和

採購員張維申說：“咱們三人一月开支一百多元，交易才五、六百元，賺不来錢却拿这許多錢，真是太不合理啦！以后咱們抓供应。”朱長發話：“下乡收些廢品不好嗎？”張新邦却說：“那不济事，收一百斤廢紙才一塊多錢；供应業務抓一抓就能賺它一百多塊！”于是，採購員們就跑到他們業務区以外的平頂山村送貨去啦。張新邦自己也从魯山县城販运白碱到平頂山去卖，販了十包白碱就賺得一百六十元；后来他又到禹县販煤回来卖。採購部里只留下記賬員一人；有时逢集日，記賬員把門一鎖，就到供应單位去帮忙，群众来卖东西也进不了門。

因为嫌採購業務小宗、“不济事”，

的不管。現在有些土产价格，小商贩都不知道，問推銷部，他們也不耐煩。商贩無法收，有的收后賠了錢。因为無人做技术指导，全社的四个分社、七个代銷点共有十一个收購攤子，多数干部都不大懂土产驗收技术，群众卖东西大部分得拿到程村来卖。因此，分社、代銷点的代銷業務很小。去年十一月份沒有訂一份合同，以前訂的合同也沒有組織实现，收購額只有二百三十七元，平均每个收購攤子只十一元四角。群众有东西，在当地卖不了，就只好到外地去卖。新庄农业社創到的天花粉，就是全部到宝丰县卖掉的。

(下轉11面)

採購業務負責人在指导分社、代銷点和小商贩的採購業務中，就采取了三不管的态度：价格不管，技术不管，小宗

# 宝山县社改进杂肥組織供应方法

王永生 陆文元 查海若

江苏宝山县供销社，从1953年秋开始，即重視了杂肥組織供应工作。三年来供应的品种从原有的四种扩大到現有的三十六种，供应的杂肥达四百七十余万担。

在开始組織杂肥时，供销社采取統一經營的方法，但是杂肥的特点是：面广、量大、分散、零星、头多，随着杂肥业务的不断扩大，在1955年秋，經營的三十六种杂肥，需要与一百六十个供货單位建立業務关系，又关連到全县农民的分配供应，每月有六千九百余吨龐大的調运任务，因此統一經營的方法已不能适应需要。如猪粪需要与五十个供货單位發生关系，無法全面管理，以致掺水現象不断發生，不能及时运输，影响环境卫生，供货單位意見亦很多，运输延擱与农民拖欠款項不断發生，單以1954年計算，由于延擱轉运損失五百九十六元，欠款二十万元左右，支出利息一万四千四百余元，全年亏损达八千五百余元。如果繼續保持这一經營方法，必然会妨碍进一步扩大杂肥的組織供应。

自1955年入秋以来，农业合作化有了迅速发展，基于这一新的变化，县社將过去供销社統一經營的杂肥逐步下放，讓农业社自購自运，組織产、銷直接見面。截至去年春天，已將原供销社經營的每月有三万九千余担杂肥給五十一个农业社直接經營，下放数占原供销社經營数的66%。这样做的好处是：

(一) 减少經營环节，降低成本。如过去供销社經營的藥渣，每担售价一元三角，下放給渡川乡农业社組織农船自購自运后，每担售价仅六角(上海市进貨价)，这样减除了供销社經營費用和運費，按全年三万担計算，农业社可减少支出二万一千元。

(二) 發揮农业社積極性，有利肥源的巩固与扩大。如肉渣虽然价格便宜，肥效好，但每月仅有一百担，厂方要求每天清理，供销社不能解决，下放給金星农业社自購自运后，做到專人負責，日日清理。又如周介桥猪粪每月二千担，过去照顧不过来，一度准备放弃，下放給农业社后就搞得很好。原来分配金星农业社每月猪粪三百担，現已扩大为一千五百担。

(三) 克服运输困难，保证杂肥供应。过去缺船延擱是供销社杂肥經營上的一个难题，如腸衣粪因臭，船民要抬价，还不願意裝运，下放給金星与新生农业社自运后，就在淡季也及时运出。

(四) 密切了农业社、供货單位、供销社三者的关系。如屠牲場猪牛粪供销社經營时，雇用四个工人每月支出二百四十元，还不能及时出貨，影响卫生，厂方半夜里还來電話指責，今年一月份交給先鋒农业社也派了

四个农民管理，做到了有多少出多少。又如猪粪，过去淡季供销社沒有地方送，也沒处儲存，困难很多，下放后农业社主动想办法，有的农业社以小河溪來儲存，因此今年淡季沒有發生困难。

(五) 改善經營管理，扭轉拖欠資金現象。过去每年农业社杂肥欠款在二十万元左右，下放农业社自購自运后，农业社都能安排資金。如新生联社为保证杂肥貨源，由各分社預交肥料款專戶儲存，不足时以副業牛乳款遞补，因此下放以来，就沒有發生新的欠款。

改变經營方法，是一项艰巨的思想工作与复杂的組織工作。该县供销社在下放前首先对各种品种和貨源关系、以及各个农业社的經營能力、使用習慣进行了調查研究，制定下放方案，自上而下召开會議，弄通思想进行貫徹。在下放前的思想顧慮較多，如供销社存在怕农业社沒有經驗，資金不足，搞不好，怕减少供销社的經營額；而农业社亦存在怕困难，要好的，不要差的，要便宜的，不要价較高的，要便利的，不要困难的，要整批的，不要零星、分散的思想。摸清了这些思想后，县社先后召开了三次基社主任會議，分析当前杂肥工作上的严重問題及其后果，并指出农业合作化对組織产、銷直接見面的有利条件，使大家从思想上明确，組織农业社自購自运的优越性、必要性和可能性，并通过已下放的事实来啓發大家，同时，并將下放方案报請党委审批逐級向下貫徹，采取个别与农业社协商的方法，簽訂移交合同，逐步完成了下放工作。

由于杂肥的品种多，头緒多，农业社使用習慣不同，需要与接受能力有强弱(資金、勞力、运输、儲存)，因此在下放时根据各种杂肥的特点和农业社習慣，經營能力，結合考虑农业社缺肥程度和交通条件，确定下放的对象和具体办法。为了防止产生自流現象，在下放后供销社着重做好兩件工作：

首先由供销社、农业社与供货單位簽訂業務移交合同，介紹关系，積極的帮助农业社熟悉業務，协助办理取貨裝运、付款等手續，直到农业社完全熟悉，能正常購运为止。

其次农业社如裝运确有困难，無法解决，供销社便主动帮助調剂，解决困难。如下放給洋桥农业社猪粪每月二千担，在去年七月份因价高而放弃了，供销社便主动帮助調剂給其他农业社，保持了肥源的巩固。

为了更好的巩固提高杂肥組織工作，供销社还積極帮助农业社做好了下面几件工作：

1. 杂肥下放后，各农业社除选派社員赴滬办理裝运



業務外，內部亦指定專人負責。如新生農業社由肥料分配員具體負責；渡川鄉由鄉統一調配，健全了肥料委員會，設立了財務、采運、分配等人員。

2. 為了鼓勵社員積極采運雜肥，合理解決工分問題。如月浦區陳毛農業社一條船運雜肥，原規定裝一次記工分十四分，伙食補貼二元五角，社員不願意去，後來調整為十六分，伙食補貼四元，並決定了定人、定船包干裝運的辦法，保證了正常的裝運。

3. 妥善安排與解決運輸問題。將現有的農船根據噸

位、新舊程度，排出可以裝運雜肥的船隻，不足的設法解決。全縣排出有一百七十六條農船可用來裝運，不足的向供銷社訂購新船六十二條，同時動員上海疏散船四十三條參加了農業社，這樣有二百八十一條船專運雜肥，擔當起自運的任務。

4. 根據肥源情況，多方面籌集資金。如新生農業社採取雜肥資金專款專用，由各分社存儲，不足時以副業款遞補。渡川鄉對各農業社進行預籌貸款存在信用社，進行統一調劑，從而保證了貸款的及時結付。



## 對推廣大型農具問題的商榷

克 己

推廣播種機、收割機、圓盤耙和釘齒耙這種大型農具，較之推廣雙輪雙（單）鋤犁更為複雜。幾年來特別是去年的經驗教訓證明：東北、內蒙、青海、新疆等地，因為地廣人稀、勞動力少；土地多已連片，而且一般平坦；作物單一，耕種方法較簡單，以及畜力較強和掌握了一定的操作技術，所以已推廣下去的，一般發揮了良好的作用，受到農業社的歡迎。根據遼寧、黑龍江、吉林、青海四省七個縣的四十九個農業社的統計，共購置播種機二百六十六部，今年已投入農業生產的有二百五十七部，占96.6%，未用的只九部，占3.4%。已使用的播種機平均一部去年播種面積達五百四十九畝半地。據黑龍江省二十五個縣一萬一千一百九十九套新式農具（包括雙鋤犁、播種機、圓盤耙等）的統計，去年這些農具共耕種各種作物六十四萬多畝（每畝合十五市畝），平均每套新式農具耕種五十七畝多，比前年提高耕作效率89%。該省呼蘭縣腰卜鄉燎原、戰江、勝利等六個農業社共有播種機十七部，圓盤耙十八部，去年平均每部播種機平播一千二百七十五畝，比1952年增大一點三倍多；圓盤耙去年平均每部耙地六百四十五畝，比1952年增加20%。五年來這六個農業社使用新式農具共耕種面積達四萬三千八百七十五畝，平均每畝增產糧食六十五斤半。這就是由於使用新式農具省工出活，深耕增產帶來的好處。

然而，在華北很多的地區，已推廣的大型農具基本上沒有使用起來。據山東、河南、安徽（皖北地區）三省十三個縣的統計，去年推廣播種機二百四十三部，就有二百零四部成了“睡機”，占84%。另據山東省供銷社的統計，推廣大型農具的博興、金鄉、桓台、滋陽等二十三個縣，就有二十個縣的農業社已經向供銷社退貨或要求退貨，其中桓台、鄒平等八縣基本上是全部退貨。

造成大型農具使用不好和退貨的原因，主要是在制定推廣計劃時，沒有調查研究推廣和使用大型農具必須具備哪些條件，究竟什麼地區適合使用，什麼地區不適

合使用，從而因地制宜的考慮各個地區是否適於推廣。以山東省為例，該省水澆地多，習慣精耕細作和套種、間種，這些情況和推廣現行的大型農具有着很大的矛盾。據該省農業廳負責新式農具工作的同志反映，已經調進的大型農具，如不經過改制或改變現在該省農業耕作方法與習慣，就全省來說，基本上是不宜推廣的。

又根據江蘇省供銷社的反映，已推廣的大型農具未使用起來的主要原因在於：①與作物栽培有矛盾。該省實行輪作播種面積占絕大多數，徐州、淮陰專區並推行作物夾種，這樣播種機就無法使用。收割機除部分平坦地區並且是小麥地區適宜推廣使用外，其他地區也不適用。②與自然條件有矛盾。在粘土地區雖適用圓盤耙，但由於是水網地帶，河道密布，小橋多，田埂小，行走不方便。③技術跟不上。如東海縣黎明農業社用播種機播種玉米，因不會計算播種量和寬幅，以致種下的玉米全部作廢。④大型農具體重面積大，一台收割機或圓盤耙需要三至四頭牛才拉得動，播種機亦要兩至三頭牛才能拉，但農業社沒有這些壯牛。邳縣因畜力不足，去年秋耕期間就組織了一萬二千多人拉雙鋤犁。

根據山東桓台縣的調查，也同樣證明大型農具不適宜當地推廣、使用。這個縣共有耕地面積七十二萬五千畝，其中水澆地占90%以上，同時群眾有精耕細作、套種、復種、間作習慣（全縣種小麥地區實行套種、間作的土地面積占小麥種植面積的80%以上），由於這些自然條件的限制，儘管大型農具如何優越，但基本上是不宜推廣、使用的。去年春該縣已推廣播種機、圓盤耙和收割機共二十五部，因不適合農民需要結果全部退貨了。農業社認為使用播種機不能隨播種帶粗肥，不能帶溝澆水和中耕、鎮壓，特別是不能在套種、間作的作物地區上使用。桓台縣農場作示范的一部收割機，在去年麥收中也只勉強的收割了三十畝小麥后就擱置起來了。農場呂場長說：“今年我場小麥豐收，既無風災，又無蟲災，卻來了個人災，使用收割機收割小麥每畝損失了糧食三

十来斤。”农场工人说：“劳动一年，叫机器浪费了。”

根据上述情况，我们认为大型农具的推广，在东北、内蒙等地其所以受到农民的欢迎，在于具备了前面所提到的几个条件。这类地区今后应巩固已推广的成果，进一步发挥新式农具的效能，并根据农业社新的需要，有计划地推广。但在华北、南方地区由于地形、土质、耕

作制度和技术基础等条件的限制，目前推广的大型农具，不尽适合当地农业生产需要（当然不是所有地区）。因此，我们建议有关农具研究部门从各地具体情况出发，设计或改装现行推广的大型农具，从而在重点示范与试用成功的基础上，稳步地推广，以适应我国农业生产不断发展的需要。

## 唐閘軋花厂是怎样提高质量的？

去年，江苏唐閘軋花厂为推行安全快速輕軋法和三班制生产，吸收了二百六十名新工人，于10月上旬試車生产。发现皮棉內的杂质占0.2%至0.3%；降級的有三百一十一担；断軸十二根；五部軋車的地脚螺絲被损坏。該厂针对以上情况，经过细致的研究，确定开展以先进生产者运动为中心的社会主义竞赛，并加强技术管理，推广先进經驗。到11月13日以后，即获得好转，据统计，平均杂质降到0.146%，并避免了棉花降級、断地脚螺絲和工伤事故。他們的具体做法是：

一、实行安全、质量责任与事故鉴定制度。該厂过去事故多的原因，主要是责任制度不严，检修、保养軋車不周密所造成。因此，着重贯彻了安全生产责任制：分工区、分机器，專人專管，按級負責，保证安全；实行車間、原动力間的出入登記制度；严密交接班与机器检修制度。在检修工作上，检修工人还根据三班制的特点，利用吃饭、交接班时间搶修危險部件，检查、校正隔距；并規定每組每天修一次排車，每周全面检修一次。机电保全工也帮助接班工人检修机器，待車子运动正常后，才离开車間。

为了预防事故及事故发生后能查清原因，吸取經驗教訓，成立了“事故鉴定組”，职责是对每件事事故鉴定其发生原因，并分清责任，提出处理意見和今后預防的措施。成立“事故鉴定組”以来，对断地軸和地脚螺絲等事故进行了逐件鉴定，并将鉴定結果告訴工人，因而提高了大家对事故的警惕，制止了事故的重复发生。

技术质量责任制，是分車間、分小組和分軋車，以技术检查員配合車間管理員、保全工与喂花工分工包干負責；两个技术检查員，也分別負責二个車間。对揀杂质也实行了分工，規定揀粗杂质（棉籽、籽棉等）由喂花工負責，指标在0.03%以下；揀細杂质（破籽等）由保全工負責，指标在0.1%以下，逐班檢样檢驗。同时，組織自查、互查、领导查和公布指标完成情况，因而加强了保全工和喂花工的质量责任感。

二、进行“因花制宜”的配車試驗，树立榜样。該厂研究去年試車生产初期，皮棉杂质多、品級低的原因，是配車法不能适应籽棉的特点。针对这一关键，就发动每个保全工掌握一部重点車，进行試驗，結果找出了降

低蟹壳压力和增大篩子間距的經驗。10月下旬，又以小車間第二組为重点，繼續配車試驗，树立小組的典型。而使这个小組的产量、质量，始終保持車間的先进水平，带动了其他小組，并总结出比較完整的配車經驗。

三、推广先进喂花法和揀僵下指标、分揀分評。該厂以省推广的先进軋花法为基础，結合去年的籽棉质量低、不易上刀的特点，经过研究和試驗，总结出保证产量和质量的操作方法是：必須做到“大力揀僵肃杂，少喂勤喂，花不过板（推花板），籽不堆积，均匀不脫，滿輓出花”，并要“勤推、勤拾、勤扫”。开始揀僵肃杂时，是以小組为單位集体混合称重量、評质量。結果是揀得多的、好的与揀得少的、差的混合不清，分不出先进与落后，影响揀僵效率。以后改为按人分揀分評，每班由技术检查員下达揀僵指标，从而刺激了揀僵积极性。去年10月份的平均檢僵率为1.43%，最高达2%，比1955年提高一倍到二倍，对提高质量起了重要作用。

四、提高新工人的技术水平。保全喂花工有三分之一的新手，操作不一致，为了迅速提高他們的技术水平，組織保全工的徒工十一个与老师傅訂立师徒合同；六十对喂花工訂立姊妹合同；三百五十个工人开展“对子”竞赛。同时，組織二十七名喂花能手，分班、分工到車間帮助技术差的工人，做到实地表演，耐心指导。通过以上的办法，使新工人的技术大大提高。据調查，已有60%的新工人，达到老工人的乙級操作水平。根据四个小組一个星期的統計，新、老工人的台时产量，平均只相差二到四斤。

老师傅在指导保全工徒工的操作技术上，还采用“同班帶”与“对班帶”的办法，即是由同班的老师傅和对班的老师傅，分別負責軋車主要机械隔距的装配、检修，并直接指导徒工学习装配、检修技术，因而保证了配車規矩的正确，提高了徒工的技术水平。

五、针对关键問題，开展合理化建議。去年十月份就是针对当时存在的質量、事故問題，有领导、有課的发动全厂工人提合理化建議。結果提出合理化建議七十一条，已采纳三十一条，对提高質量、避免事故和安全生产等，都起了一定作用。



# 1956年的流通費用为什么上升这么多

全国供銷合作总社财务计划处

在1956年度，全国供銷合作社整个商品流轉任务，沒有完成计划，且較1955年减少；但費用率預計較计划約增加23%，較1955年实际費用水平預計將增加49%，金額約增加三亿四千万万元左右。

为什么相差这么多呢？

一方面由于1956年的業務，比1955年有些变化。1955年經營的採購業務，其中代購業務占71.5%，这些代購業務中所發生的費用，有部分是由国家負担；自从1956年第一季度开始，棉、麻、烟等大宗業務，已逐漸移交国家經營，这在一定程度上是影响到供銷合作社流通費用的上升。

另一方面，由于生产資料及副食品經營的比重增加；水果、磁器等商品，从产到銷，原由国营商業、供銷合作社几个部門經營改为由供銷社系統“一条鞭”經營的方式之后，原由国营商業負担的費用，現全部由供銷合作社負担，这也是增加流通費用上升的因素之一。

除了上述原因之外，更主要的是由于經營管理不善，促成流通費用的直綫上升，其中还有很严重的浪費情况。

从經營方式上来看：由于流轉环节增多，在1956年度，供銷合作社系統的流通費用，就較1955年多开支了二亿三千多万元，其中仅運費一項，即多支出六千多万元，这里面有一部分是受上述一条鞭經營方式改变的影响，但亦有部分是經營方式不合理所致。以陝西省为例：土产、干鮮果等商品，在本省内，从採購到供应，一般要經過产地基層社代購、县社經營、省社經營、銷地的县社批發、基層社零售等四、五个环节，因此，增加了流通費用。供应出口的商品，也要經過基層社代購、县社經營、省社經營等三道环节。其中有些环节，是完全可以减少的。就拿甜杏仁來說，是集中产于华县，供应出口就可以由华县县社直接运至西安、交出口公司，增加省社这一經營环节，就显着有些多余。河北省怀来县經營的苦杏仁，在1955年以前，是由县社經營，直接交出口公司，專区供銷社只提取0.5%的組織費用；到1956年，改为專、县兩級經營，由基層社代購，这样改变后，而商品却仍是由县社倉庫驗質后，直接交出口公司，可是，通过專区供銷社这一环节的結果，使每担杏仁的差价，由原四元五角，增到八元二角，其中間接費用，也由原来的一元八角二分，增至三元六角七分。

从機構設置来看：也显着人員过多，工作量下降，使流通費用增高。根据1956年第三季度末的統計，全国供銷合作社的工作人員，已達一百三十七万七千一百九十四人，較1955年末增加了十七万一千六百八十九人。

其中县社以上的人員增加了二万四千二百一十八人，基層社則增加了十四万七千四百七十九人。由于新增加了这些人，就使工資每年多开支了七千多万元，行政管理費用也多开支了二千多万元。再把1956年的業務和增加的人数比較一下，亦显得極不相称。1955年基層供銷社人員的工作量，按全年計算，平均每人計有二万二千八百零九元，而1956年預計平均每人只有一万七千四百多元，下降了23%左右；县以上的社，平均每人的工作量亦下降了約五十元。如果拿1955年的工作量來經營1956年的業務，則人員不但不應增加；相反的，县以上的社还应减少一万八千多人、基層社則应减少二十一万七千多人。

为什么能够增加这么多的人員呢？

据了解，去年，在农村社会主义改造期間，由小商販过渡到供銷合作社来的，約有二十万人。这对解决小商販的困难及商業網的安排方面，是起了一定的作用。但在某些地方，还是有些冒进的。山东省禹城县城关供銷社，原有职工六十人（其中有四十人是雇員），小商販过渡以后，即增加到六百人，該社领导上就感到負担太重，不好领导。

另一方面，也有不少供銷社忽視了經濟核算的原則，盲目增設機構，也增加了不少的人員。以山东省泰安縣范鎮基層供銷社为例：該社認為建立生产資料、副食雜貨、飲食、採購等四个專業商店和一个布匹、百貨、文具等綜合性商店，即可适应群众購買的需要；而县社却为了使上下对口、指示基層社建立十二个專業商店。因此，人員勢必要增加。

由于盲目增加人員、增添機構，有不少供銷社不能維持开支。河北省通县馬駒桥供銷社設立的西田陽分銷店，在去年第二季度的銷貨額共三千六百元，差价仅有三百九十六元，而該店即設置了二人，一个季度的工資就得二百四十元，还攤負直接及間接費用六百九十四元和稅金七十二元，因此，一个季度就亏损了六百一十元。

由于機構拥腫，人浮于事已成了相当普遍現象。据1956年第三季度末統計：全国供銷合作社系統的行政管理人員，已達三十三万一千六百七十六人，占全部人員的24.3%，比1955年增加了10.6%。河南省舞陽縣供銷合作社，即設有行政科、室十五个，尚不包括業務單位，該县基層社平均每社有干部五十四人，其中就有二十六至二十八人不直接参加業務。还有一些機構重叠、內部組織機構大体雷同的現象也相当严重。

从商品流轉的方向来看：因組織得不合理，也多支了运雜費。如广西省平南經理部向梧州經理部購買日用

杂品，要求分运武林、丹竹等地，但梧州經理部却全部运往平南，無奈，只好又由平南县倒运武林、丹竹，陕西省藍田县县城以西的五个基層社靠近西安市，目前他們的全部採購商品均由基層社先运至县社，再由县社运至西安市交貨，商品这样的迂迴倒运，不仅多支付了運費，还增加了裝卸、倉租等費用。

再从資金方面来看也有些运用不当，使利息支出增大。主要原因是：

1.有很多的供銷社，一方面在銀行存有大量資金，同时却又向銀行貸款。辽宁省在去年12月份上旬，全省供銷社在銀行結算戶存款三千四百四十九萬元，即占同期貸款的26.8%。如以县社的情况来看，則更为严重。山西省的崞嵐县社，去年第一季度的銀行存款，即超过了同期貸款的4.7%。

2.大量賒銷，增大了利息支出。截止去年年底，全国供銷合作社的賒銷数字，估計將达二亿五千万元。河北省在去年第三季度末，对农民賒銷款的余額，計达三

千六百二十八萬元，比全省社員所交的股金还大19.3%，仅这一項，計算全年的利息就要多支二百六十二萬元。

3.商品积压，呆滯了資金。据湖北省在去年第二季度的統計，县、基供銷合作社的全部庫存供应商品中，暢銷貨仅有一半。河北省仅省社在第二季度积压不适合群众需要的磁器，即达一百二十萬元。再从全国經營的新式农具来看，因积压而損失的費用計达三千四百四十七萬元，仅利息一項，即需支付約二百萬元。

除了上述这些方面之外，还有很多的供銷合作社，由于機構变动和財產交接頻繁，責任不清所遭受的損失；由于对商品保管不善霉爛變質而削价处理所造成的損失；由于商品的錯撥、錯运及罰款所造成的損失；由于行政管理費用掌握不严而造成的浪費等等事項，其数字也是相当惊人！

总之，1956年流通費用直線上升的主要原因，不論从哪些方面来看，都是由于核算观点不强，只要經常檢查，随时随地認真的研究，这些損失，不是不可避免的。

## 改进統計調查方法問題的意見

周景堯

目前供銷社的統計調查方法，一般多采用全面性的調查，如定期統計报表及一次性的全面調查；这种調查方法不完全符合調查对象的特点和实际需要情况。因为：

(一)在頒發报表时，指标、商品应有尽有的列在統計报表上，过于复杂。例如現有固定資產調查表，要求綜合單位分專區、批發站來綜合，其实如果为了审批計劃时参考，只要了解省的綜合情况便可以，不需要分專區及批發站來綜合；又如倉庫报表分性質綜合，目前也很难做到；在廢品报表中，某些品种如廢紙、旧鞋、破布等均分得過細，也無此必要；自有貨运汽車定期業務报表中，除年报外，其他四表有六至十五欄之多，其指标填写及其計算方法亦相当复杂，下边很难执行。

(二)頒發报表尽量要求全年和全部地区执行，很少根据業務的季节性及重点产区布置报表。如化肥銷售情况是有季节性的，而执行中要全年报送；牲畜市場交易情况月(旬)报表，布置到全国各省、自治区、市社都按旬上报，像新疆省执行旬报，如以表式方式报送，則已超过月报的上报期，無法起到現時指导業務的作用；副食品报表中，有些品种不是全国各地都是产区，像新疆、云南等地即便生产一点，尚不够自用，即便有余外調，根据这类地区的交通条件，全国总社也無法組織調运。

(三)頒發报表尽量要基層社填报，使报表綜合环节过多，反而不能及时指导業務。例如化肥是供不应求

的商品，基層社不会积压，即便脫銷全国总社也不能再增加供应量，因此只要掌握县社的批發数，便知道基層社的銷售数。另外在日用杂品、土产品方面有些商品，全国总社既不經營，亦不能組織調撥，也要求下級社填报，都是不必要的。

(四)在报送方法上注意节省郵电費用不够。例如生产資料旬报表銷售累計数欄，也要求以电訊报送，其实由使用單位綜合累計就完全可以做到。

(五)調查的目的不明确，統計上来的材料不会利用，或根本無法綜合与利用。如日用杂品需要情况調查表，基本表七欄四頁；綜合表十一欄四頁，各八十二种商品之多，其中如1956年每人平均实际購買焚化紙多少，爐子、爐条、火鈎、鞭炮、捕鼠器等各多少，及1956年比1955年增長比重。其实像这种商品都不应以每人平均数來說明問題，因为焚化紙、鞭炮不可能人人都买；爐子、捕鼠器也只能以戶來統計。又如山东省社頒發的农村需要調查表，这套表的調查目的究竟是为了了解农副产品的採購貨源，还是了解居民需要却很不明确，因而調查內容相当复杂，共十种报表(月、季、年报)，三百九十二种商品，全省需要一千五百个农業社、一万个农民典型戶定期填报，由县、基社逐級綜合报省。从指标上看，如房屋調查分新建多少、改建多少，土地中要分自留多少，以及整劳动力、半劳动力各多少等指标，有些与供銷社業務無關。規定农民需要購買的商品中有



汽車、浴衣、游泳衣、沙發等商品，也与当前农业社及一般农户的购买水平不相称。另外在品种中亦规定得过细，如罐头中分鱼罐头、肉罐头、水果罐头等。像这套复杂的调查表，据了解如按基层社三个统计员计算，需花费二分之一的時間来做这项工作，不只影响正常统计工作的进行，而且报上来的农民典型户的报表，省社既未综合也未很好的利用。

以上调查方法所带来的后果是：报表过多，统计员工作量过大，据了解河北省新乐县大岳基层社全年填各种报表就需要四百零三个工作日，其中填统计表时间要二百二十四个工作日，该社统计员只有加班加点才能完成填表任务，因而不只严重的影响到统计员的身体健康及统计分析研究工作的开展；而且使得急需了解的材料不能及时上报，及产生报表粗制滥造的现象；同时也助长了领导工作的主观主义和官僚主义。

产生以上问题的主要原因是：做统计工作的同志对统计任务、业务经营方式及其特点不够熟悉，因而也就不能灵活的运用统计调查方法；另外在颁发报表时只憑主观需要出发，很少考虑到下边的填报能力，在思想上存在着有备无患，以防万一使用的想法，因而颁发的报表脱离实际。

为了扭转上述偏向，今后应根据“八大”会议的精神，反对主观主义和官僚主义，结合供销社的业务特点，大胆的采用多种、多样的非全面的统计调查及灵活运用电讯或深入下层取得材料的方法。

全面调查的好处是：它能系统的了解全面业务或某项业务的经营活动，便于全面的分析业务经营规律；缺点是：花费的人力、物力较大，且不易及时，往往不能起到指导现时业务的作用。特别是由于供销社业务复杂，变化很快，有着不同的季节性与地区性，且经营方式也各有不同，因而单纯的依靠全面性的统计调查是非常不够的。

非全面的统计调查的好处是：(1) 环节少，传递手续简便，可以大大的节省人力、物力，提高报表的时效性。(2) 可以扩大观察的标志，比全面调查更加全面深入。(3) 可以补不能进行或没有必要进行全面调查的不足。(4) 可以对全面调查进行校正。

非全面调查一般可分为抽样调查、重点调查、专题调查等方法：

(1) 抽样调查：是在全部总体单位中，抽出一定数量的有代表性的单位进行调查，然后来推算总体的综合指标，它虽然不是全面调查，但因有一定的数量，所以

与大量观察的原则是符合的。

抽样调查中，一般常用的是典型抽样。也就是将全部总体分成性质相同的几个典型组调查。例如农副产品产、销情况的调查、购买力、消费量的调查，均适用典型抽样的方法。在进行农副产品产、销情况的调查时，可按不同的经济作物区来划分类型，每一类型按一定的比例抽出若干单位进行调查；又如要了解旺季销售额的上升情况时，虽作了全面性的统计调查，但为了要校正所统计的材料是否准确时，亦可选择典型基层社再作调查。

(2) 重点调查：是为了要了解总体单位中主要部分的情况，从全部总体单位中选择若干比重非常大的单位来作为重点进行调查。例如在过去的统计报表执行中，比较偏僻地区如新疆、青海等省上报很不及时，在这种情况下只有首先综合交通比较方便的业务比较大的省份的统计报表，来检查计划。由于这些省份的经营额占经营总额的比重很大，因此也能代表全国的一般情况；又如对棉、麻、烟、茶农产品采购情况的统计，即可按照采购季节，抓住主要产区进行统计。

(3) 专题调查：是对典型单位所进行专门深入的调查，它可以发现新鲜事物的萌芽和总结先进经验；或发现某项事物中存在的主要问题。例如研究棉花轧花厂生产情况时，需看棉花的絨長、棉花衣分率、动力机利用情况、轧花利用情况以及加工技术好坏等问题，则不需要采用全面性的统计调查；又如研究茶叶的等级与价格的规定是否合理，即可采用专题调查。

(4) 利用电讯或深入下层的方法。因为供销社的业务变化较快，因而单独依靠上面的统计调查方法还是不够的，在紧急的情况下还必须利用电讯或派人下去了解。例如四川、广东的柑桔大量积压，而北京、天津两大城市脱销，如果依靠统计报表来看柑桔的积压情况再组织调拨，便会造成更大的损失；又如新货源的发现，依靠分析统计报表进货来源也是不能解决问题的。在类似上述情况下就必须利用电报、电话或信件联系，才能解决问题；再如某省的业务计划经常完不成，从统计报表上是看不出未完成计划的主要原因的，这便需要下去实地检查或总结报告材料及信件联系方式了解。

(5) 从其他各部门搜集现有资料加以整理利用，如在编制计划时须参考的农副产品的产量、销售量、人口、土地、农业收入、副业收入等情况，这些材料在各级国家统计部门及其他农业部门均掌握了一些，只要向有关部门搜集就行了。

## 代 邮

本刊一九五六年度第九期发表了“一向認真推广先进经验的胡家鎮供销社”、“張俊茂同志采买商品的几种

先进办法”、“訥河县供销社推行巡回教学工作的经验”、“从手工操作走向半机械化生产的海倫县社淀粉厂”等四篇文章，因無姓名和地址，無法寄送稿酬。希作者見报后，迅速来函具領是荷！

# 社会主义竞赛中的几个问题

袁晓之 朱敦和

最近我們到江苏、浙江兩省了解开展社会主义竞赛情况。根据兩个省社的彙报，和我們在浙江金华專区办事处、諸暨县牌头区供销社、杭县乔司供销社的重点了解，茲就有关竞赛的几个主要問題，談談我們的意見：

一，怎样确定竞赛內容。从上述地区的情况来看，制定竞赛內容的方法是：理事会根据上級社布置的任务，制定出本社季度的各項竞赛指标，并將这些指标發到各个商店討論。各个商店提出修正意見，然后根据市場、貨源等情况訂出分月計劃，并按月分旬采取“長計劃、短安排”的方法，来保証竞赛指标的實現。由于各种竞赛指标是經過群众反复地研究討論，分析了主客观情况，因而避免了竞赛指标保守或冒进的偏向，并且使每个职工都能明确自己的任务，更好的發揮積極性和創造性。

但是在作法上不少單位也存在一些問題。例如在确定竞赛內容时只強調竞赛上級社規定的購銷計劃和財務計劃（这是必要的），而沒有結合当地具体情况，針对不同时期工作中的薄弱环节或当时所需解决的主要問題作为竞赛的主要內容，因而使每个季度的竞赛內容都一般化；有的社在竞赛內容方面，由于沒有全面貫徹多、快、好、省的方針，因而發生了偏重多、快，忽視了好、省的偏向。也有的社在制定竞赛指标时，放弃了領導。如諸暨县牌头社去年第四季度布置各种竞赛指标时，理事会只向各部門提出控制数字，讓职工群众討論認定，最后理事会也不审查認定的数字是否切合实际，結果形成有的部門認定的数字不是偏小就是偏大。

竞赛內容規定的正确与否，关系到职工群众的热情与竞赛效果的好坏問題。竞赛內容一定要明确具体，除了根据上級社要求指示，实现購銷指标和財務指标外，还应该根据各社具体情况，圍繞不同时期、不同中心工作、不同工种和針对工作中的薄弱环节或当前需要解决的主要問題作为竞赛的中心內容。

二，竞赛形式問題：江苏省一般是开展社内人与人、組与組、部門与部門之間的竞赛，同工种的竞赛开展的也比较广泛。浙江省在專業商店比較多的社，是开展同業務竞赛，專業商店比較少的社，是开展塊塊竞赛。超过县范围的社际竞赛，在兩个省的某些地区虽曾开展，但多数流于形式，沒起到实际作用。因此目前一般都是开展县范围内的社际同工种和社内同業務竞赛。根据浙江省不少地区的体会，認為社内同業務竞赛的好处比较多：（1）便于制訂統一的竞赛条件；（2）便于發現、总结和推广先进經驗，他們反映：同行碰同行，愈賽会愈强；（3）容易檢查評比。但認為也有缺点，如容易产

生本位主义和獎勵面过寬等。

当前究竟采用那种竞赛形式比較好呢？根据浙江、江苏开展竞赛的情况来看，應該根据竞赛的目的和要求而定。如業務性質相同的部門比較多的社，可以开展社内同業務竞赛，至于本位主义和獎勵面过寬的缺点，在評比标准和獎勵規定方面是可以防止的；在一社之内，相同的業務部門不多或沒有，本身竞赛又沒有基础，并且在不能参加社际同工种竞赛的情况下，可以开展社内人与人、組与組、部門与部門之間的竞赛。但是不同業務性質的竞赛，如專業商店和供销社之間竞赛，也要考虑到工作基础和条件的不同，而不能同等要求和看待，否則不易交流經驗和激發职工热情，同时也会使評比發生困难。

三，先进工作者队伍的增長与掉队問題：目前兩个省有些地区在对先进工作者队伍的增長与掉队問題上，还存在着一些不正确的認識和做法。首先表現在評选先进工作者时，只單純追求数字而忽視質量的偏向。如不少社主觀地作出扩大先进工作者队伍的季度规划；也有的社評选先进工作者时，机械地套用上級社發下的20%的控制数字，結果評选出来的先进工作者中，有不少是不够条件的。其次，如何正确对待先进工作者掉队問題，也普遍不够明确。最近許多地区評比时，原有先进工作者落选很多。对这个問題，有些社不是很好地分析研究落选的原因，有的社为了怕先进工作者大批掉队，采取了一些不正确的方法，硬叫原有的先进工作者保持“荣誉”。如浙江諸暨县牌头社有二个先进工作者可能落选，但該社領導說：“我們有办法，只要在工作上給他們一些特殊条件，保証他們不会落选。”第三，对先进工作者的培养和使用上也有問題。有些社过多地讓先进工作者参加不必要的會議，影响了他們的學習和積極鑽研業務。甚至有的社把先进工作者当作“万能”，看到什么商店的工作搞不好时，就把先进工作者調到什么商店去帶头。这样調来調去，不仅不能發揮先进工作者的特長，而且会影响了他們的積極性。先进工作者的队伍，是要逐步扩大的。但是，扩大不仅意味着数量的增多，而且还包含着先进工作者質量的提高，兩者不应有所偏廢。为了使先进工作者不断前进，减少掉队現象，各地供销社的領導，必須注意發揮他們的帶头、骨干、桥梁作用，經常注意對他們进行教育和培养。要关心他們的生活、學習，支持他們在工作中的創举，對他們少調动或不調动，不要讓他們过多的参加不必要的會議。同时也要對他們可能产生的驕傲自滿情緒进行适当的批判。只有这



样，才能使他們不断地前进。

四，总结推广先进经验问题：对学习推广先进经验问题，两个省都比较重视。江苏省社在今年五月决定全省推广的10条先进经验，目前在大部分地区都较认真地推广了。截至去年十月份止，全省有四千四百多个商店推广了“小组营业责任制”，有一千多个商店推广了“轮休制”。浙江省有的地区对学习推广先进经验工作也做出了比较好的成绩。如诸暨县牌头社总结推广食盐散装的经验后，食盐平均损耗率由2.5%降低到0.31%。该社学习推广先进经验的方法也比较好：（1）领导有决心；（2）先看后试再推广；（3）自始至终进行帮助，为学习推广先进经验创造良好条件；（4）每月召开两次专业会议。此外，有的地区在学习推广先进经验过程中，还重视了原有先进经验的丰富和提高。

目前在学习推广先进经验方面，也存在如下主要问题：①充分的思想发动注意不够；②对结合自己的具体情况和工作中的薄弱环节，来制定出学习推广先进经验方面，缺乏具体规划。有的对上级社指定推广什么，学习推广也不甚重视；也有的忽视学习别人的或又只注意了学别人的，而忽略了对自己已有的经验的总结与提高。

为了做好总结推广先进经验工作，根据各地的经验：（1）应该根据本社具体情况，制定学习推广先进经验的具体规划，确定那个时期学习推广什么，怎样推广等。在学习推广过程中，不但要注意总结本身的先进经验（特别是先进经验萌芽），同时还要注意学习推广全县、全省以至全国的先进经验。因为这些先进经验中，有不少是各社迫切需要的。（2）在学习推广的方法上可以多种多样，在推广之前，一定要经过重点试办，试验成功确定可以全面推广时再行推广。（3）先进经验一经推广后，就要用制度固定下来。在巩固的基础上，还要

不断地吸收职工新的创造来丰富原有先进经验的内容，这样才能使先进经验不断巩固和发展。

五，开展合理化建议问题：合理化建议工作已经普遍开展了，不少地区开展得比较好，效果也比较显著。但是，有些社虽也曾经号召职工提合理化建议，却没有抓住当前工作中关键性问题和薄弱环节提出课题，因而职工不知道从何提起。即使提出了课题，不是范围太大，就是要求过高。如江苏松江县漕泾社在开展合理化建议时，要求生活资料门市部也来解决“如何用两头小黄牛拉双铧犁”，干部反映说：“我们卖百货，用小黄牛拉双铧犁，要我们想办法，实在困难。”此外，对合理化建议工作没有专人负责、处理不够及时的现像，在某些地区也还存在。

在开展合理化建议时，首先要向职工宣传开展合理化建议的意义、目的和作用，要向职工讲清合理化建议的范围。所谓合理化建议，从供销社系统来说，就是指在商品的进、销、存及其他各个工作环节中提出能够促进扩大商品流通、加速资金周转、降低商品流转费用、减少商品损耗，提高工作效率和服务质量，并有具体改进办法，实行后效果也较显著的建。其次，开展合理化建议要有专人负责，要经常研究讨论，及时解决开展合理化建议中的存在问题，要根据当前工作中的薄弱环节，提出明确的课题，课题的范围不能太大，要切实具体。同时，还要引导职工从工作中找问题。课题出了以后，可以采用多种多样形式，去鼓励职工提供合理化建议的积极性。对职工提出的合理化建议，要及时认真审查，认为可以采纳的建议，应即创造条件，支持其实现；不能采纳的建议，也应说明理由，作出交代。对于行之有效而经济价值又比较大的，要酌情予以表扬和适当的物质奖励。

## 認真貫徹商店工作暫行規則

全国供销社总社貿易組織与技术处

自从全国供销社总社頒發商店工作暫行規則后，許多省市都相繼結合培养示范商店进行了试点工作。有些省正积极总结与交流经验、扩大试点范围。但是，目前由于某些领导干部对暫行規則認識不足、缺少貫徹的办法，因而阻碍了这一工作的顺利开展。有些省、县、基层社的领导干部没有認真鑽研文件，对暫行規則的内容、作法和重要意义認識不够，把实行暫行規則与当前工作对立起来，因而没有积极組織试点工作。

我們知道，商店工作暫行規則，是商店最基本的工作制度，它圍繞着商品进、销、存三个基本环节，作了全面的規定。实行暫行規則对全面改进商店工作、迅速提高商店的服务质量，具有極其重要的现实意义。在暫

行規則所規定的具体内容中，特別注意社会主义企业如何周到地为群众服务，如对商店的營業時間、商品陈列、度量衡器、零售价格、商品出售、衛生工作等，均提出了具体要求，因而可以使顧客方便、迅速而又滿意地买到商品。同时，暫行規則对改善商店的經營管理、合理地解决职工福利問題，也是十分注意的。要求商店进货、验收、保管、出售、盤点等項工作均按操作程序办事。这样不仅能够全面改进商店工作，逐步消灭忙乱和差错，而且可以大大減輕售貨員的劳动强度。同时为了作好商店工作，除实行必要的制度外，更重要的是發揮全体职工的积极性。因此暫行規則对于建立責任制度、开展社会主义竞赛和群众监督等問題，都做了具体的規定。从

各地認真進行試點的商店來看，也確實獲得了顯著的效果。河北通縣張家灣社試點商店在試點中調整了工作現場，增加了一百餘種商品、減少了四個工作人員、建立了責任制度、嚴格執行了各項規定，售貨員的工作量提高了一點二倍。湖南長沙縣黃花社春華山分銷店經過試點，商品周轉一次由五十四天縮短為四十天。這些事實都證明，實行暫行規則對搞好當前工作是有利的。可能還有些人認為當前工作太忙，沒時間搞暫行規則；其實只要思想真正重視，並認真依靠基層社，在基層社理事會領導下統一安排試點工作，就不會與當前工作脫節。張家灣社最初由試點工作組領導試點，結果與當前工作脫節，後來改由理事會統一領導，這一問題很快就解決了。

在試點工作中，有些工作人員對實行暫行規則也有一些顧慮。如有些商店經理怕對照文件檢查商店工作缺點後，會摘掉模範商店的稱號，這是沒有根據的。因為試點商店一般都是選擇基礎較好的商店，而且是在現有的基礎上進行試點、改進工作，忽視試點商店的成績是錯誤的。但是，模範商店也還可能有一些缺點需要加以改進的。為了保持模範商店的榮譽，不僅不應該掩飾缺點，而且應該大膽地揭發缺點、改進工作，也只有這樣才能繼續保持模範商店的光榮稱號。至於某些商店工作人員怕實行暫行規則延長營業時間、加重工作負擔，

也是不必要的。事實上，凡是認真實行暫行規則的商店，售貨員的工時大大縮短，並且有了合理的休息時間。北京郊區一個商店由於注意利用了營業中的空閒時間，在不縮短營業時間的原則下使工作人員的工時由十二小時減為八個多小時。浙江蕭山縣坎山區社副食商店盤點商品不僅不出差錯，而且縮短了三分之二以上工作時間。這就改變了“賣貨站一天，腰疼腿又酸，月終點商品，還得過一關”的局面。可見認真實行暫行規則對商店工作人員的切身利益來說，也是有許多好處的。

貫徹商店工作暫行規則，除了正確解決思想和領導問題外，還須特別注意充分發動群眾，這是貫徹實行暫行規則的基本方法。發動群眾學習文件、對照文件檢查工作、改進與總結工作都應堅持這一方針。遼寧黑山縣八道壕社發動群眾改進商店工作做得較好，特別是試點中舉行了技術表演和技術比賽會，發動職工廣泛簽訂互教互學合同，掀起了職工群眾學習技術、改進工作的熱潮。相反的，河北省社派出工作組赴安國縣伍仁橋社進行試點，因為沒有充分發動群眾，結果收效不大。同時，在改進工作中還需有重點。一般地說，應以改進進貨、驗收和建立實物責任制為重點。但有些試點商店為了解決職工迫切需要解決的問題，然後轉向改進進貨、驗收和責任制也是可以的。

## 採取多種方式解決運輸困難

吉林省輯安縣青溝供銷社，有八個分銷店，距離遠的四十華里，近的五、六華里，有的隔河隔山運輸上很是困難。該社供應商品都由三十華里外的頭道崴子進貨；收購的土副產品大都送交輯安縣城，但小土產和廢品等則送至頭道崴子批發站。從商品運輸上看，環節多，條件複雜，自有工具少，社會運力不足，在此情況下，該社採取多種辦法，保證了商品及時運輸。

在供應商品上，採取了以下三種運輸辦法：

1.“直達運輸”。該社在頭道崴子批發站增設兩名同志，專門辦理中心社和各分銷店的商品採購和運輸。首先根據各分銷店提出的要貨單計算出每個店的商品數量和需貨時間，然後去安排車輛運輸。對夠裝一車的貨物，就雇車直接給分銷店送去，不再經過中心社重新分配的環節，從而減少了迂迴和倒運的現象。

2.“沿途卸貨”。這是該社商品運輸的主要形式。其具體做法是：事先有計劃的組織裝車，在同一路線上的各分銷店，一次運貨不足一車時，就在批發站把各分銷店的貨配裝一車，車到那個分銷店，就把那個分銷的貨卸下去；但在裝車時必須把各分銷店的貨物分別包裝，並在包皮上寫清楚，以免弄錯。同時按照里程遠近和商品性質，排列上下次序，先到的放在上邊，後到的放在

下邊，以免拖延卸貨時間。

3.“定點中轉”。該社有些分銷店不在同一路線，即在同一路線也因隔山隔河過於偏僻，而且業務小，商品零星，不易做到直達運輸。為了便於及時供應，即建立了定點儲備、臨時中轉的制度，就是把貨一同運到離該店較近的社里然後再轉運出去，如再次給熱關街、青溝等較大的分銷店送貨時，就把小分銷店的貨一同捎去，暫時在該分銷店存放一下，湊足一車時就一起送去，若小分銷店急用貨時可以馬上送去。這樣不僅能節省很多運費，而且縮短了運輸距離，是很靈活方便的。

採取以上三種辦法運輸供應商品，主要是在充分利用自有工具的基礎上並密切的與農業社和搬運站相結合完成了運輸任務。該社有膠車一台，手推車一輛和自行車二輛。這些工具都是根據地區條件靈活運用的。如一台膠車經常在頭道崴子批發站，準備隨時給各分銷店送貨，因此他們的貨物有50%以上自運；特別是對一些零星和急需的商品，一般的都是用自己的車去送。

利用農業社車輛的情況：分銷店之間的短途運輸主要依靠農業社的車，由於雙方結合的好，農業社給供銷社很大的支持，農業社認為供銷社就是為農業生產服務的，商品發生脫銷就是自己的事，所以每次供銷社用車



## 从一幅漫画谈起

集 愚

去年四月間，“供銷合作社半周報”上，曾刊載了以“厉行節約”為題的一幅漫畫：某供銷社在總結節約工作的會議上，一面侈談節約，一面却購買大量的名貴茶點、糖果香煙，大肆揮霍。這個會議，與其說是為了總結節約工作，毋寧說是為了制造浪費機會。

介紹這幅漫畫，並不是舊事重提，而是因為另一件事情引起了同感。

不久以前，沈陽縣供銷社召開了一次先進工作者會議，會期三天半，人數三百二十三，全部開支却超過按七百人的原預算的60%以上。現在，試把他們這次會議的開支，作一結算如下：

2次電影2次戲+4口肥豬+3,600斤蛋糕+會餐所需的雞鴨若干只、白酒啤酒若干瓶+其他會議支出=開支4,251元正。

不消說，他們這次會議可算是作到了驚人的豪華與闊綽了。每日三餐似嫌不夠排場，還要以蛋糕來作點心；縣城里豬肉不容易買，就派汽車到六十里以外的村莊去采購；會議期間看了兩場電影一場戲還未盡興，會後還美其名曰招待大會工作人員，又看了一場評劇“挑女婿”；大概是為祝賀這次會議的成功吧，最後還舉行了一次盛大的會餐，縣社90%以上的幹部，都以主人的身份踴躍參加了。人們在盛宴中，頻頻舉杯相祝，盡情吃喝，不少人竟喝

得酩酊大醉。就這樣，他們算是做到了“盡歡而散”。自然，數千元的人民財產，也就在他們“醉眼朦朧”中付諸東流了。

大家知道，先進工作者運動本身，就包含着增產節約的內容。而他們一面在召開這樣的會議，一面却盡情浪費，這不也是一幅富有諷刺意味的漫畫嗎？若和上面那一幅比較起來，恐怕是只有過之而無不及吧！

可是，沈陽縣社卻提出了很多論據來證明這是“合理開支”。他們說：“八大會議文件沒有公布，不知中央會再次提出增產節約的號召……”難道說“中央沒有再次提出增產節約的號召”，就可以任意揮霍了嗎？更何況“又多、又快、又好、又省”，原本就是先進工作者運動的總方針；而“愛護和保衛公共財產是每一個公民的義務”，早在憲法上就有了明文規定，只是他們太健忘罷了！

節約，這是社會主義制度下，每一個公民生活的準則，它是增加社會主義積累的重要源泉，過去如是，現在如是，將來仍然如是。

迅速撲滅鋪張浪費的歪風，讓勤儉節約的習慣在我們的日常生活中扎下根去吧！



拉貨時，總是很快的給出車。由於這種運輸路途短，貨物零星，在計算運費上很不容易，如果按出一次車（即整車）計算，供銷社就不合算，但是，要按商品實際重量計算，農業社就要吃虧。因此，他們就採取借農業社不頂硬的老牛、老馬和車輛，自己趕着去運貨，給農業社一點草料錢即可，有時因貨物過少，時間又短，農業社就不要錢，白借給使用，假如有時用農業社的人趕車時，就按這個人一天應得的工薪分給運費。

此外還加強了與搬運站的密切結合，對大宗的供應商品，（如鹽、油、米、面等）單靠自有運力是不足的，因而必須雇用當地搬運站的大車，批發站按照規定及時提報託運計劃，搬運站保證準時配車，運貨時由車夫自己裝卸，如果是一個車同時給幾個社運貨（裝在一個車上），其運費就按每個分銷店的不同貨物重量和距離去計算。供銷社膠車運力有餘時，也參加搬運站為其他部

門運貨，同時按規定向搬運站交納手續費。但供銷社在運輸自己的貨物時不受搬運站的約束，隨時都可出車。

收購土副產品所採取的運輸辦法有以下兩種：

1. 對較大宗的土產，如山葡萄和木材等，就在與農業社簽訂推銷合同的同時，明確由農業社或商品買方自己負責運輸。如去年收購的大宗山葡萄，就由通化葡萄酒廠自己運輸。農民把葡萄集中到供銷社後，由酒廠來人組織車輛運輸；木材由農業社自己運至輯安。

2. 對零星小土產和廢品等，在運送供應商品時利用回程捎至頭道巖子采購批發站，一般不用專車運輸。

另外他們還能根據季節性的特點進行運輸，對農業社和農民所急需的一些商品預先摸底提前運輸，如秋季農民在一定時期內必須要腌菜，該社就提前半月利用回程及農業社的大車，把食鹽運到。這不但保證了供應，而且也擴大供銷社本身的營業額。（劉敏、李家鏊整理）



## 支平同志

声 机

金燦燦的大星在天空閃爍，這旁路燈發着微弱的光。我繞過岐山縣供銷合作社經理部的土砂院，順着一條煤渣路和庫房長長的圍牆，走到一個不大的平場上。平場上鋪滿了血淋淋的牛皮，我一看，心里不由得一抖，隨後便拐進東邊的一所小屋裏。

屋內暖烘烘的，挨牆支着兩張床。“老李，啥風把你刮來的呀？”躺在床上的炊事員老雷，眯着發紅的眼睛問我。“沒事兒，出來踴躍。”我說着便朝他旁邊的另一張床鋪上坐下。

這床鋪的很簡單，一條被子，一條褥子，褥子下面墊一張草席，我問老雷：“這是誰的床？鋪的這麼單薄，寒冬臘月不冷么？”“還會有誰，是李文平的。”李文平是誰？我正要問，門砰的一聲大開了，走進來一個小伙子，中等身材，四方臉，厚嘴唇，一雙烏黑的大眼珠。老雷哈哈大笑的說：“岐山這地方真怪，說誰誰就到，這就是文平！”文平同志紅銅色的臉膛上漾起了深深的笑渦，我拉他緊挨我坐下來，就問：“你這鋪很冷吧？”“不，這比家里好多了！”

家里是怎樣的呢？他很小的時候就死了父親；為了生活，母親改了嫁。他跟着後爹過活，無論吃、喝、穿、用都得看臉色，整天辛苦勞動，見啥做啥。小小的年紀，就冒着刺骨的寒風上山砍柴，每次得挑七、八十斤柴回家。天熱了，人家都換了單衣，他還背着滿是窟窿眼的破棉襖。就這樣熬過了整個童年時代。趕到解放，經一個表哥的介紹，來到岐山縣社經理部工作，貧寒淒苦的日子一去不返了，新的生活一天比一天快活。如今，他連燈芯絨的帽子、鞋子、絨綫衣也有了。去年工資調整，他的收入從每月二十多元增加到三十七元，於是他又買了一些心愛的東西。這，叫人怎能不高興？所以，他又加重語氣的說：“我在這里，比家里好多了。”

我沒有準備的問他：“你做的是什麼工作？”他顫動着厚嘴唇，不大利索的說：“刮腸子，晒牛皮。”

接着，他就興致勃勃的描述起自己的工作來：

“1955年的冬天，我在經理部做晒皮工作，就听人家說，腸衣這業務不容易經營，但是它的作用可大哩。腸衣能灌香腸，能制醫院用的縫合綫，能出口換鋼鐵，換機器……，我當時真是手痒痒的，想親手干一下。可是，刮腸有老鄧，那輪得上我呀。我可也沒死心，有空就跑去看老鄧刮腸，給他提清水，倒髒水；瞅他休息時，我就試着刮腸。哎呀！慢慢的我就看出老鄧干工作不踏實，馬馬虎虎的刮，不管好壞，刮一根算一根錢，每次上交腸衣都賠本。老鄧工作也不起勁，三天、兩天才刮一回，有些腸衣都在水里泡黑了，一刮就爛。我心想：

老鄧一定是思想不好，要不，为啥成天磨洋工呢？果然，沒多久，老鄧就不干了，原因是怕冷、嫌髒。

“老鄧一走，這刮腸衣的工作就落在我肩上了。起初，我以為刮腸衣又不是綉花，只要不怕髒，不怕冷，沒有啥了不得的困難。

那知道，事情並不那麼簡單。在寒風呼呼，滴水成冰的季節，腸子這怪東西偏喜歡泡在冰水里。要是用熱水泡腸子，腸子便縮得緊緊的，十有八九要刮壞。又細又軟的腸子放在水里，本事可大啦，任你用翻過來，翻過去，它都挽得緊緊的，讓你找不着頭。我剛翻得几下，手就被冰水凍僵了，手上裂縫流血，把水給染紅了。我受不住，急忙把手抽出來，摔摔水，伸到火盆上去烤。手背上黑色裂縫里冒着熱氣，慢慢的恢復了知覺，我看看已經升得老高的太陽，又看看水里沒眉沒眼的肉疙瘩，禁不住自己問自己：都到中午了，一條還沒刮出來，怎麼成啊！於是，狠一狠心，又伸手到水盆里去。那挽在一起的腸子死也不肯分開，我一急，就使勁把它扯斷了，心里說：何必那麼長？一節節的刮，不是省事得多。我把半截腸子攤在木板上刮，不料想，腸子在刀下忽厚忽薄，一點不由人。要是輕輕的刮，一連三五下，也不見動靜；多使些勁，一下子就刮爛了。要把一條厚墩墩的腸子刮成亮亮的薄皮，簡直是老虎抓天，無處下爪。

整一冬，我試了又試，費尽心機，好歹刮出一些腸衣來。當我怀着興奮心情把一百五十根羊腸交到西安去，自己安慰自己說：只要能收下，就好啦。幾天之後，來了回信：“一百五十根羊腸子，只驗上了四根半，其餘通通是廢品。”經理部老謝同志十分惋惜的說：“算啦，把攤子收了吧，何必干這吃力不好的事情！”我听了頓時熱淚滿眶，心里不住罵自己：看，有多少肥田粉、拖拉機被你用刀削掉了……。幾次想放聲大哭。

後來，我覺得老是後悔也不解決問題，只有下苦工，把手藝學到手才是正經辦法。於是，用手揉揉潮濕的眼睛，到車站去找老鄧請教，誰知老鄧總是搖頭不語，一個字不肯吐出口。沒法子，我只好獨自把過去刮腸所遇到的困難重新琢磨一次，順着幾個問號去想：是刮得太猛還是太輕呢？不該把腸子扯斷么？刀子太鋒利了嗎？……。我一边考慮，一边試驗，為了避免找不着腸頭，在收腸子時就留心用繩子把腸頭綁住，然後再放進水盆去。刮腸時，我就盡量耐住性子，小心又小心的把腸子慢慢從刀口下拉過去，不讓它刮爛。這樣，刮着刮着，就摸出一點門道來了——緊握刀柄，使刀口筆直向下，避免刀鋒太利，腸子就不會被刮爛切斷，出腸的速度就快多了。當然，廢品總是難免有的。你刮得重了，腸衣就太



薄，刮得过轻，又太厚；有时候，肠里的水和碎肉又会挤破肠衣。后来，我就进一步研究，把握刀的位置放定，拉肠速度保持均匀，情况就好些了。我又试着从肠子的中段向两头刮，水就向两头流，刮起来也顺手，肠衣就不再会被挤破了。

“我还要告诉你，这肠子的性情才叫稀奇哩！你说它脏，它可又是挺爱清洁的；你要真当它爱清洁，那又错了。在夏天，泡肠子必须勤换水，那怕在一缸清水里只泡半根肠，也得天天换过，要不，就会烂。到了冬天，每次换水，都得留一点臭水，否则是泡不开的。

“你问我有什么经验么？没有！不过是在那里碰了钉子，就在那里当心一些，不再重复错误罢了。我就是凭着自己处处加意小心，多想办法，摸熟了肠子的脾气，越刮越顺手，从每天刮三十六根肠子的效率提高到刮六十多根。在第二次上交肠衣后，我不管是走路、吃饭、做梦，心里老挂着肠衣的事情，生怕又不合格，成了废品。结果正相反，合格率的达到了70%，我这才安心来。到如今，我刮的肠衣已经有85%合格了。

“李同志，刮肠这工作本身的困难已经够多了，可是工作之外也还有意想不到的困难呢！记得是在天热的时候，我到食堂去吃饭，刚要伸手拿馒头，就有人拦住说：“喂，你看准了再拿，拿了不许再换。”他们还不许我到灶房拿碗筷，有人边吃饭边发议论：“干那档子事，真不如务农去！”他们的心思是嫌我脏，怕我身上的臭味。我当时气得眼珠发红，在心里反驳说：“你们嫌臭，你们就不知道粮食也是大粪浇出来的吗？你们嫌脏，你们就不知道肠衣可以出口换肥田粉，可以制缝合线，可以灌香肠吗？肠子虽有臭气，刮肠的人并不下贱呀！你们不愁吃，不愁穿，就不想想吃的、穿的是从那儿来的？而我，吃的是国家的饭，就要为国家工作。

“为了避免麻烦，后来我就等那些怕臭的人吃完了



一场大雪之后，气温骤降，那些还没有购买冬装的人们都着急了。

早晨，卡伦镇附近的农民都迎着寒风奔向供销社来，不一会，百货门市部里就挤满了人，特别是卖鞋帽的柜台前边，更显得人多。营业员邵洪吉递给这个人一双鞋，又递给那个人一顶帽子，后边还有许多顾客没有挨到柜台跟前，货架子上摆着的鞋帽已经显得稀稀落落，顾客们的手里，有的拿着鞋、有的拿着帽子，都翻翻看看、比比、试试，但谁也没说买，摇摇头，就把鞋帽放在柜台上，意思是说：货太少、样式也不多，没法挑选。邵洪吉总怕商品丢了，一双眼睛瞅瞅这个人、又看看那个人，脑袋转来转去像个“拨浪鼓”似的。

饭，再去吃；如果去早了，就独个儿跑到灶房里去吃，干脆不见他们的面。其实，关心我的人也很多。比方说我以前刮肠时不愿戴口罩，领导上怕我得病，伤了身体，劝我不要太固执，把口罩戴上。我懂得这是对我的爱护，便接受劝告，戴上了口罩。我没有什么功劳，可是，前年、去年同志们都把我评做了甲等先进工作者。你说，我该怎样来报答大家呢？我没有别的本事，我只会刮肠子，我还要学会收牛皮，就拿这来报答吧！……”

文平同志越说越兴奋，声调由低沉转为宏亮。听了他的故事，我也从先前那种郁闷的状态中苏醒过来了，一种羡慕之感油然而生，我真想大声对他：“可爱的同志呀，你已经完全沉醉在工作里了。只有真正懂得了工作的意义的人，才能产生像你这样的自豪感！”

“请带我到你工作的地方去看看好吗？”我激动的问他。“好极了，我们就走！”

老雷早已睡熟了。文平领我出了门，踩着场上的牛皮向前走。牛皮早已冻得铁硬，上面还铺了层雪白的霜，脚踩在牛皮上，发出咯嘣、咯嘣的声音。

借着路灯昏黄的光线，我们走到一间黑洞洞的屋子面前，文平一按电灯开关，屋内豁然亮了。他说：“看！这就是我的家。”我细一瞧，不过是个草棚，东边堆放着干牛皮，西边有间极小的土房子，窄窄的门，只容得一个人进去；北面贴墙是两只套着草圈的水缸。文平走过去掀起缸上盖的麻袋，指给我看缸里那弯弯扭扭的肠子。我刚把头伸过去，一股腥臭味直冲我脑门而来，心里一阵作呕，我急忙捂住鼻子：“文平同志，真是怪难闻的呢！”文平笑嘻嘻的回答：“这算啥！五黄六月里，那臭味比这还大十倍。习惯了，就觉不着了。”

夜深了，我告别文平同志，回到了宿舍，我躺在床上迟迟不能入睡，文平同志的声音仍在我耳中回响。



王遇春

一个楞小伙子拉了邵洪吉一把：“同志！你这大头鞋咋不多摆出几双，让大伙挑选？”邵洪吉顺手从货架子上取下一双来递给他，嘴里嘟囔着说：“多摆！丢了算谁的？你不知道我们盘点一次货是多么麻烦呀！”这小伙子只是翻看着这双鞋，也没顾得理他。邵洪吉回头向货架子上扫了一眼，只有两双大头鞋，两双坤氈鞋，五、六顶狗皮帽子……摆得稀稀拉拉的还闲着半截货架子，心里不免有些发慌：昨天提的货太少了，没想到今天会有这么多顾客，他很想立刻到仓库里去提些货，可是没人替自己照看，抽不出身来。于是扭头向旁边百货组瞅了瞅小冯，小冯也在那里忙得两根小辫直甩。

这时，又来了一对十六、七岁的姑娘，看好了氈鞋

棉皮鞋，都要買，可是只剩下一雙，於是她們兩人，你推、我讓的讓了半天，誰也不好意思要。邵洪吉看了，臉上有点熱辣辣的發燒，趕緊又從貨架子上拿下兩雙反皮面棉鞋，說道：“這兩雙毛皮里子的比那氈里子的暖和。”兩個姑娘互相看了一眼，又把視線轉到剛才那雙氈里鞋上。邵洪吉看了看她們兩人胸前帶的是學生証章，就把皮鞋往她們眼前推了推說：“你們天天上學、跑步、做操啥的，買這毛皮里子的省着凍腳。”她兩人翻來復去的試了又看、看了又試，最後才說：“沒法子、馬馬虎虎買雙穿吧！那样的要有兩雙多好呀！”

接着，又來了一位五十多歲的老大爺，拿着一頂氈帽頭，也在那里翻過來、倒過去的看了半天，拉着邵洪吉問：“就這一頂了嗎？”

邵洪吉回頭看了看空着半截的貨架子：“有倒有，你買多少？”老大爺把臉一沉：“買十個、你去取吧！”

正巧，這時王經理走來，邵洪吉就請他替自己照看一下，匆匆的跑出去，停了好大一會，才喘着氣抱着十頂帽頭進來；可是，這位老大爺只挑了一頂。邵洪吉有些生氣了：“你不是要買十頂嗎？我跑了老遠的路，從倉庫里給你取來，怎麼只要一頂呢？”老大爺也不滿意的說：“我要說買一頂，你能去取嗎？就是去取，也不會取這麼多吧！誰买东西還不挑選挑選！”兩人爭爭吵吵，邵洪吉的臉有些紅了，旁邊百貨組里的小馮，把辮子往後一甩，走過來勸解道：“老大爺說得對，誰买东西也得挑選挑選。”然後，又和氣的說：“你老不買塊肥皂嗎？請這邊來看看吧！”

老大爺走後，邵洪吉的臉色有点陰郁起來。不知是在發脾氣、還是悔恨自己？

晚間，商店里的同志們，開了一個業務研究會。有的說：“咱們真是沒貨嗎？不！倉庫里存的很多，就是為了怕盤貨麻煩、怕丟！”有的說：“怕麻煩、怕丟，就該讓貨架子上空半截嗎？就不讓顧客們挑選嗎？……”邵洪吉雖然沒多說什麼，可是，他在會前就考慮了顧客們的意見是對的；剛才，同志們的批評也完全正確。

夜已很深了，邵洪吉回家後，躺在床上，很久很久還沒有入睡，翻來復去的考慮，今後……！

第二天早晨，邵洪吉就迎着寒風，一口氣跑到商店里來。這時，商店里的爐火已經生着了，大家都在忙着打掃地、整理貨，小馮很關切的瞅了瞅邵洪吉，邵洪吉沒有說話，趕忙踩了踩腳上的雪，就低着頭跑到自己的櫃檯前邊，拿起筆來就寫商品出庫單。

一陣輕微的腳步聲，跟着一股冷氣沖進來，邵洪吉回頭一看，是牟主任。牟主任微笑着說：“怎麼樣？得多提點貨吧？”邵洪吉躲開牟主任那和藹的目光，輕聲的說：“主任！我錯了，今後每次提貨，最少要够三天賣的！”牟主任笑着說：“好！是應該為群眾想想。”

牟主任走後，邵洪吉急忙寫好商品出庫單，交經理簽了字，就奔倉庫跑去。

倉庫是在街南頭的一個大院里。照例：取貨要先到會計室里找保管員。可是，今天和往日不同——會計室窗戶里伸出來的煙筒沒有冒煙，門拉手上蒙着一層白霜，

門鼻上冷清清的挂着一把鎖。邵洪吉不覺一楞：哎呀！原來今天是公休！急忙轉身跑到保管員老田家里去了。他到了老田家里，沒料到老田不在家，田大嫂對他說：“他上長春去啦，剛走！”邵洪吉一聽，沒說二話，就扭頭向車站跑去，剛跑了几步，就看見長長的一列火車開出了站，邵洪吉瞪着兩眼望着火車頭上冒出的濃煙，額角上冒着黃豆般大的汗珠，喃喃的說：趕不上了！於是停住腳步，呆了一會，才無精打采的走回商店。

太陽已經升得很高。商店里的顧客，擠得滿滿的，小馮已經站到鞋帽櫃檯前，替邵洪吉答對顧客。邵洪吉低着頭，一步一步慢慢的走進自己的櫃檯里边，他看見擁擠的顧客，卻不敢仰頭去看那空了半截的貨架子，嗓子眼里像是堵着一塊東西似的，噎得透不過氣來。

“老邵！”

邵洪吉聽得有人叫他，轉身一看正是保管員老田，不覺失聲大叫道：“哎呀！你……”老田說：“早晨，主任告訴我你要提貨，所以我今天不去長春了。”

……

夜色漸濃，卡倫鎮上顯得冷落起來，供銷社各個商店的門窗，都上了閘板，營業員們都在結算一天的營業。

在百貨門市部里，那個用大油桶做成的火爐，燃起熊熊的火焰，每個人的身上都是暖烘烘的。噹噹噹一陣算盤聲過去之後，有的在點錢、有的在記帳，邵洪吉放下算盤，興奮得要跳起來：“哈！我今天又賣了四百七十元零九角四分，比半个月以前，差不多要多賣一倍呀！”

小馮把兩條小辮一甩，扭過臉來，兩個大眼睛忽閃忽閃的瞅着邵洪吉：“又賣了四百多？”

“是呀！再有兩天，我就可以完成計劃啦！”

“那——這下子你要超額啦！”

邵洪吉樂得兩只眼睛擠成了一條縫，回過身來看了看貨架子上擺得滿滿的，半个月前，那藍布面的大頭鞋，貨架子上只擺着兩雙，買鞋的人們看了連理也不理；這下子可擺出了一大溜了。

小馮也瞅了瞅邵洪吉的貨架子：“你这貨架子快要擺不下了！”

“是呀！小馮，你替我設計一下，看怎麼擺好！”

小馮把頭一歪，笑了：“你說怎麼擺呀？”

邵洪吉指着那一排氈鞋和帽子：“我看，皮鞋、球鞋啥的，擺在北邊，顯眼一些！”小馮說：“我看，北邊光綫好，還是擺些農民用的東西好。……”

兩人正在研究如何擺貨，忽然，一個楞小伙子喊：“膠皮車回來啦，大家快來卸車呀！”兩人就趕緊收拾起算盤和帳本，就跑出去，把貨物一件一件的都搬到店里來，不一會兒，地上、櫃台上、凳子上，都擺滿了五顏六色的貨物。保管員老田在一旁說：“這回我可省事，不再入庫長期保管了。”邵洪吉也笑呵呵的說：“這回貨都擺滿了，讓顧客們隨便挑選吧！”小馮卻頑皮的挤挤眼，學着邵洪吉的聲調說：“多擺？點不過來，丟了算誰的……”邵洪吉一聽，臉“刷”的一下紅了起來，笑罵着：“死丫頭，看我逮住你！”小馮早已一甩辮子跑出去了，只聽一陣咯咯的笑声，划破了寒夜的寂靜。





## 归 途

楊 志 成

細雨絲絲的夜晚，  
在山坳小路上，  
蠕动着三支忽明忽暗的火把。

火把漸近漸亮，  
閃灼的光芒，  
映出一位身背貨包的姑娘；

白鬍鬚老汉拍着姑娘肩膀：  
“路滑，你慢走啊！  
讓小伙子送你回社吧。”

“这路上的石头我都數得清，  
老爹爹，你莫要操心！”  
姑娘笑盈盈的摆手。

姑娘回首辭謝老汉，  
貨包突然被小伙子奪去，  
她快步上前追趕。

“你也回去吧，回去吧！  
好心的同志，  
明天你還要下地生產。”

“這算得什麼，  
你每天奔跑四鄉，  
難道我就不該幫一次忙？”

細雨絲絲的夜晚，  
在山坳小路上，  
兩支火炬若隱若現。

## 自 豪

諫 碧

有一位年青的姑娘，  
蝴蝶結兒扎在頭上。  
去年她走出了校門，  
今年帶上了供銷社証章。

有人悄悄的問她：  
“姑娘，別的工作你不干，  
為什麼一心要當營業員？”  
她含笑着回答：  
“站在商業工作的最前綫，  
這便是我彩虹般的希望！”

有一位年青的姑娘，  
蝴蝶結兒扎在頭上，  
工作時她熱情又緊張，  
閑暇時她把歌兒來唱。

有人悄悄的問她：  
“姑娘，你怎麼總是這樣高興，  
從來也不曾有过悲傷？”  
她含笑着回答：  
“我的勞動已帶給別人歡暢，  
這便實現了我金色的理想！”



盜

馬

記得去年十一期的“中央合作通訊”曾刊有“中蒙人民的友情”一篇特寫，那里寫的是：兩位蒙古老人，把賣給中國驗馬隊后又跑回去的三匹蒙馬，不辭千里辛勞，趕來送還中國驗馬隊。

而我們要寫的却是另一碼事，從發生時間來說，它和上面那件事或許相隔不久呢！

去年七月間，進口蒙馬的接運工作開始了。辦理蒙馬分配、裝運工作的分運委員會，是以蒙馬處和山西、山東、河南等五省供銷社接運人員組成的。每省有一個接馬隊，每省在集二錢齊哈日格圖車站都設有牧場。

蒙馬從接收、分運到牧場，要經過近二百公里的草原。八月中旬，正在趕運途中，突然失蹤了三十余匹蒙馬。蒙馬處甚是着慌，立即抽調工人，派出汽車，帶着干糧分頭去尋找。工人們走遍周圍數百里草原，找不見失蹤了的蒙馬蹤跡，先後地垂頭喪氣歸來。人們惋惜、愁悶，但又莫可奈何，只好在報表上添入一個令人不快的數字。

你道蒙馬當真不見了嗎？不然；是否又需依靠蒙古老人送來呢？也不是；原來，失蹤的馬匹大部混在河南省社接馬隊的馬群里。河南接馬隊的人員打了一個十分“周密”的算盤：“不管是誰家的馬，到咱這兒就是咱的；倘若咱的馬逃死亡，就可以此抵補！”因此便偷偷隱藏起二十八匹蒙馬，無人查詢，便裝聾作啞；有人去問，即一味推說不知。但，不久秘密被揭穿，証據確鑿，河南省隊領導、分運委員會委員王科長才把馬交還，并稍有慚愧地說：“噢，噢，噢！我們干部不知道，這完全是工人胡鬧！”言下之意，唯負對工人教育不夠之責。其實，他們也曾有專職干部在工人中進行工作，灌輸着“到咱這兒就是咱的……”教育。

河南省隊是如此，山東省隊也不示弱。有一天，山西省隊因牧放不慎，有一百一十多匹蒙馬混到山東省隊

的馬群內，當天傍晚，山西省隊去尋找，山東省隊負責人十分熱情地說：“沒關係，先放在這里吧，明天再送走，絕對丟不了的！”話是說得好聽，馬倒真也沒有丟失，可是這一夜之間却忙壞了山東省隊不少人，他們有的徹夜未眠，進行精心挑選，把山西隊的好馬拉到一旁，把自己隊里的次馬推到門口，讓山西隊趕走。就這樣一轉手，使山西隊損失四千元之多。當蒙馬處和山西隊提出意見時，山東省隊負責人、分運委員會委員宋科長很委婉的表白了一番，那口氣恰似河南省隊王科長一樣，他說：“我，我，我們干部不知道，一定是工人瞎胡鬧……。”如此大規模的“胡鬧”，干部是否真不知道，尚待深究。然而有一點總可以肯定：一夜間，調換百多匹蒙馬，那是有計劃而費力很大的。

河南、山東兩隊的行為，激起其它省隊領導同志的憤怒，也招致了群眾的反對。山西省隊負責人、分運委員會委員石連城曾斥責道：“這是惡劣的行為，嚴重的損人利己……”也會在分運委員會上厲言激呼。

豈能料想得到，當蒙馬處正和各省隊進行交接工作時，有一匹蒙馬逃出圈外，當時，山西省隊的一個干部發現後，誤認為是本省隊的馬，就牽到病馬院去治療。事有湊巧，被石連城科長碰見，他立刻命令這干部將馬隱藏起來，石連城又親赴病馬院，向獸醫作了耐心的說服和秘密的布置，將本省隊死去的三匹馬報成兩匹。把盜來的蒙馬偷偷運往本省了。就是這樣，曾經大聲激呼“惡劣行為、自私自利”的石連城同志，也盜走了一匹蒙馬。只因他的行動神秘，直到如今，也許蒙馬處還不曉得那匹馬的盜者是誰哩！

假如事情這樣巧合：那兩位蒙古老人送回來的三匹蒙馬，又正好經歷以上這幾場“藏、換、盜”的騙局，馬兒呀！馬兒呀！怎能不更加思念它們的主人——兩位蒙古老人。（暴貴保、楊生旺、霍秀清、王先勤、晉樹發）

這一期，除了一般的報道之外，新增添了“工作研究”、“雜談”、“詩歌”，就本期所載這方面的幾篇文章來說，雖非佳作，但給我們這塊園地帶來了一點新氣象，如果讀者也有同感的話，那我們便覺得十分欣慰了！

作為“引玉”的几塊小磚，我們希望它能夠在通訊員們寫作的情緒中激起一點波浪，由此展開去，成為我們刊物走向“百家爭鳴，百花齊放”的起點，打破以往那種題材不廣、形式單調的局面。

說到內容與題材，我們毫無偏見。鑽研業務和探討工作問題的論辯文字，歡迎；描繪和歌頌新事物的速寫、通訊、詩歌、散文，歡迎；干預生活和針砭時弊的特寫、雜文、小品、相聲等等，也歡迎。

敬愛的讀者和通訊員同志們，願我們共同努力，把自己的刊物辦得更更有生氣！





## 小商小販历史上是怎样进货的

商業資料編輯委员会編

本書是为了适应当前对小商小販进行社会主义改造，保留他們的經營特点，更好地为消费者服务，而將各地小商販过去历史上各个时期的不同进货方法加以調查整理后写成的資料。本書包括武汉、南京、天津、西安、杭州、保定、成都、太原、南宁等十一个城市小商販进货情况的調查。

本書可供全国各地私改干部、經濟研究机关、国营商業、供銷合作社和公私合营商店工作人員的参考。

## 農村小商販社会主义改造講話

葛建水、張黎生等編著

本書系就我国农村市場和分散經營的小商販的特点，說明安排和改造农村小商販的道理；并根据国家政策和小商販的要求，从几个主要方面，提出了怎样领导和管理他們，怎样組織改造他們以及把他們进行安排的一些具体作法。本書可供农村工作干部、供銷合作社干部、小商販及一般讀者学习、工作上的参考。

## 農村供銷合作社

### 怎样做好新式農具供应工作

中华全国供銷合作总社  
生产資料第一总管理局編著

書中着重說明了积极推广新式農具的重要意义，并簡單扼要的說明了有关新式農具供应工作中的几个問題（各部門密切协作、供应計劃的編制、銷售的方式和方法以及开展技术傳授等）。

書中还介绍了如何訓練兩头耕牛拉犁和改装双輪双铧犁使之能走小路的經驗。書后的附录对九种新式農具的性能和保养方法做了一般的介绍。

## 怎样經營耕畜與管理耕畜市場

中华全国供銷合作总社  
生产資料第二总管理局編著

为了帮助县和基層供銷合作社干部在耕畜流通范圍內管好耕畜市場、做好調剂工作、作者根据各地供銷合作社的有关資料編写成这本小册子。

它的内容共分三章。第一章敘述耕畜在我国農業生产上的重要性和产銷情况；第二章介绍耕畜經營中的採購、鑑定、運輸和銷售的方法、經驗；第三章是耕畜市場的作用和今后的变化趋势，以及管理耕畜市場的任务和做法。

財政經濟出版社出版

新华書店总經售

# 徵求第二季度訂戶

2月份全国各地邮局將开始办理期刊收訂，可以訂一个季度，也可以訂至年底。  
各地讀者請及时向当地邮局办理預訂手續。

## 中央合作通訊 (月刊)

中华全国供銷合作总社編

每月11日出版

每期定价1角6分

預訂1季4角8分

半年9角6分

本刊是供銷合作社的專業性刊物，它的任务是：宣傳党和国家对供銷合作社工作的方針和政策，指导当前中心工作，交流經驗，教育和提高供銷合作社干部的理論政策和業務水平。供县、区、乡各級供銷合作社干部及財經工作人員閱讀。

## 工商界 (月刊)

中华全国工商業联合会工商界月刊社編

每月10日出版

每期定价2角

預訂一季6角

半年1元2角

本刊是全国工商業联合会編輯的全国性的工商界刊物。私营工商業全行業公私合营和合作化后，工商業者还需要長期地繼續进行自我教育和自我改造，工商界月刊便是工商業者在學習和改造中的良好參考讀物。

## 商業譯叢 (双月刊) (原名“貿易問題譯叢”)

商業譯叢編輯委员会編

每逢双月24日出版

每期定价3角

預訂第二季6角

半年9角

本刊是介紹苏联和各人民民主国家有关商業理論和商業工作新成就、新經驗的刊物，可以帮助我国商業工作人員在研究商業理論和改进工作中作为参考。

財政經濟出版社出版

北京邮局总發行

每月十一日在北京出版  
定价每册一角六分